

CA1
EA130
-84 P62

**Program for Export Market Development
(PEMD)**

CAI
EA130
-84P62

Program for Export Market Development (PEMD)

July 1984

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Juillet 1984



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

The Program for Export Market Development (PEMD) helps incorporated Canadian businesses to develop, increase and sustain their activities by sharing with them the costs of specific export marketing efforts. PEMD is geared to:

- encourage businesses that have not exported previously to begin export marketing; and
- encourage established exporters to expand their activities in new markets.

In the 12 years between 1971 and 1983, applications were approved for PEMD assistance to some 15,000 companies for a value of nearly \$165 million. Only some \$83 million was actually claimed. Reported sales attributable to this PEMD assistance was about \$5 billion.

PEMD provides up to 50 per cent of the costs incurred by a company in its penetration of new markets. These contributions are repayable if sales are made to that market.

The Program for Export Market Development has various sections, each designed to meet a specific circumstance which may result while developing or expanding new or existing export markets.

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) a pour but d'aider les sociétés commerciales canadiennes à organiser, augmenter et maintenir leurs activités d'exportation en partageant avec elles les frais reliés à certains efforts particuliers de commercialisation à l'étranger. Le PDME vise à:

- encourager les entreprises qui n'ont jamais exporté, à entreprendre la commercialisation à l'exportation;
- encourager les entreprises déjà exportatrices à augmenter leurs activités sur de nouveaux marchés.

Entre 1971 et 1983, le PDME a aidé quelque 15 000 entreprises. Au cours de ces 12 années, cette aide s'est élevée à près de 165 millions de dollars dont seulement 83 millions ont été réclamés. Des ventes d'environ 5 milliards de dollars ont été réalisées grâce au PDME.

Le PDME absorbe jusqu'à 50 % des frais occasionnés par l'implantation sur de nouveaux marchés. Les sommes versées sont remboursables si l'entreprise réalise des ventes sur le nouveau marché.

Le Programme de développement des marchés d'exportation comporte plusieurs sections, dont chacune est conçue pour répondre à des besoins particuliers d'expansion des exportations.

Canada

SECTION A: SPECIFIC PROJECT BIDDING

Section A shares the cost of bidding on specific projects anywhere outside Canada. The projects typically involve a formal bidding procedure in competition with foreign firms, for consulting services, engineering, construction and the supply of Canadian goods and services.

SECTION B: MARKET IDENTIFICATION

Section B helps companies to visit new potential markets and to assess whether exporting to those markets would be commercially viable, or to make industrial co-operation arrangements.

SECTION C: PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD

Section C helps Canadian exporters to participate in trade fairs and industrial exhibitions outside Canada. Companies may participate in the same (or essentially the same) event up to three times. The events that PEMD supports are generally of limited duration rather than on-going exhibitions.

SECTION D: INCOMING BUYERS

Section D helps Canadian companies to bring potential foreign buyers to Canada, or an approved location abroad. The foreign buyers must represent importers located abroad and must play a major role in influencing purchasing decisions or industrial co-operation agreements.

SECTION E: EXPORT CONSORTIA

Section E helps Canadian manufacturers to make co-operative arrangements for the development of joint export sales by forming permanent export consortia. It is especially interested in encouraging consortia of small and medium-sized firms. Section E supports feasibility studies of proposed export consortia, as well as the formation and operation of new consortia in Canada for up to three years.

SECTION F: SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT

Section F helps Canadian exporters to undertake a sustained marketing effort in a foreign market by establishing facilities on location. Under Phase I of Section F, support is provided for market studies and the preparation of a market penetration plan. Under Phase II, the implementation costs determined by the plan may be shared for up to three years.

SECTION A: SOUMISSIONS POUR UN PROJET PARTICULIER

La section A permet au Ministère de partager les frais engagés par une société pour soumissionner un projet précis à l'extérieur du Canada. Les projets comportent normalement une procédure de mise en adjudication officielle où l'entreprise se trouve en concurrence avec des sociétés étrangères pour les services de consultation, d'ingénierie, de construction et pour la fourniture de biens et de services canadiens.

SECTION B: RECHERCHE DE MARCHÉS

Grâce à la section B, les entreprises reçoivent une aide qui leur permet de se rendre sur place pour étudier un nouveau marché et de déterminer si les perspectives d'exportation y sont intéressantes, ou encore pour passer des accords de coopération industrielle.

SECTION C: PARTICIPATION À DES FOIRES COMMERCIALES À L'ÉTRANGER

La section C aide les exportateurs canadiens à participer aux foires commerciales et aux expositions industrielles à l'étranger. Les entreprises peuvent participer au maximum trois fois à la même foire ou à une autre foire similaire. Le PDME accorde de préférence son aide pour participer à des foires et des expositions de durée limitée plutôt qu'à celles qui ont un caractère permanent.

SECTION D: ACCUEIL D'ACHETEURS ÉTRANGERS

La section D aide les entreprises canadiennes à faire venir des acheteurs étrangers au Canada ou dans un autre endroit approuvé à l'étranger. Les acheteurs étrangers doivent représenter des importateurs établis à l'étranger et doivent être en mesure de jouer un rôle important dans les achats ou les accords de coopération industrielle.

SECTION E: CONSORTIUMS D'EXPORTATION

La section E encourage les fabricants, surtout les petites et moyennes entreprises, à former des consortiums permanents d'exportation, dans le but de réaliser des ventes conjointes à l'étranger. L'aide peut s'appliquer à des études de faisabilité de tels consortiums, à leur mise sur pied et à la conduite de leurs affaires pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans.

SECTION F: DÉVELOPPEMENT SOUTENU DES MARCHÉS D'EXPORTATION

La section F aide les exportateurs canadiens à entreprendre des efforts soutenus de commercialisation sur un marché étranger en s'établissant sur place. En vertu de la phase I, on fournit de l'aide pour les études de marché et pour la préparation du plan de pénétration du marché. La phase II permet de partager les coûts de mise en application prévus dans le plan de la phase I, et ce, pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans.

PEMD FOOD: EXPORT MARKETS FOR AGRICULTURE, FISHERIES AND FOOD PRODUCTS

PEMD FOOD assists Canadian companies, producer organizations, marketing agencies and industry associations to develop export markets for agriculture, fisheries and food products. This section supports such traditional export development activities as: market identification, trade fairs, incoming buyers, feasibility and marketing studies, test marketing and trial shipments.

PEMD FOOD will also provide increased scope for, and a more flexible approach to, addressing the specialized export development needs and opportunities of the sector. Assistance may be provided for the organization of commodity groups to undertake commodity promotion. Under appropriate circumstances, assistance may cover capital or operating costs for special production, handling, storage or technical promotion facilities. Long-term market development plans and projects including generic promotion, establishment of overseas representation as well as technical training of individuals from customer countries may also be eligible. Assistance to non-sales organizations may be on a non-repayable basis.

If you would like additional information and/or application forms for any section of PEMD, complete and mail the attached response form to your nearest Department of Regional Industrial Expansion regional office (*see listing*).

PDME ALIMENTATION: MARCHÉS D'EXPORTATION POUR LES PRODUITS DE L'AGRICULTURE, DE LA PÊCHE ET DE L'ALIMENTATION

Le PDME ALIMENTATION aide les sociétés canadiennes, les groupements de producteurs, les organismes de commercialisation et les associations industrielles du Canada à pénétrer de nouveaux marchés d'exportation pour les produits de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation. Elle offre une aide aux diverses activités traditionnelles reliées au développement de marchés d'exportation, telles que la recherche de marchés, la participation aux foires commerciales, l'accueil d'acheteurs étrangers, des études de marketing et de faisabilité, des essais de commercialisation ainsi que l'envoi d'échantillonnages.

Le PDME ALIMENTATION permet une démarche mieux adaptée au développement des exportations et à l'exploitation des débouchés de ce secteur. Une aide peut être accordée pour grouper des marchandises d'un même type afin de réaliser une promotion générique. Dans des cas particuliers, certains frais d'établissement ou de fonctionnement encourus pour une production spéciale, pour la manutention, l'entreposage ou les installations techniques destinées à la promotion peuvent faire l'objet d'une aide. Les plans de développement de marché à long terme, les projets de promotion générique, la mise sur pied d'un service de représentation à l'étranger, ainsi que la formation technique de résidents du pays acheteur, pourront également être admissibles. L'aide aux organisations non commerciales peut être non remboursable.

Pour de plus amples renseignements, ou pour obtenir un formulaire de demande, concernant n'importe quelle section du PDME, veuillez remplir et envoyer la carte-réponse ci-jointe au bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale le plus près de chez vous (*voir la liste*).

Please send me additional information forms for: (*Check all that apply*)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Section A: Specific Project Bidding | <input type="checkbox"/> Section D: Incoming Buyers |
| <input type="checkbox"/> Section B: Market Identification | <input type="checkbox"/> Section E: Export Consortia |
| <input type="checkbox"/> Section C: Participation in Trade Fairs Abroad | <input type="checkbox"/> Section F: Sustained Export Market Development |
| <input type="checkbox"/> PEMD FOOD: Export Markets for Agriculture, Fisheries and Food Products. | |

NAME: _____ TITLE: _____

ORGANIZATION: _____ TELEPHONE: _____

ADDRESS: _____

POSTAL CODE: _____

**DEPARTMENT OF REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION**

REGIONAL OFFICES

Newfoundland and Labrador

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9

Tel: (709) 772-5511
Telex: 016-4749

Nova Scotia

1489 Hollis Street
P.O. Box 940
Station "M"
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9

Tel: (902) 426-2018
Telex: 019-22525

New Brunswick

590 Brunswick Street
P.O. Box 578
Fredericton, New Brunswick
E3B 5A6

Tel: (506) 452-3190
Telex: 014-46140

Prince Edward Island

134 Kent Street, Suite 400
Confederation Court Mall
P.O. Box 1115
Charlottetown,
Prince Edward Island
C1A 7M8

Tel: (902) 566-7410
Telex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
43^e étage
Case postale 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

Tel: (514) 283-8185
Telex: 055-60768

220, avenue
Grande-Allée est
Pièce 820
Québec (Québec)
J1R 2J1

Tel: (418) 694-4451
Telex: 051-3312

Ontario

1 First Canadian Place
Suite 4840
P.O. Box 98
Toronto, Ontario
M5X 1B1

Tel: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2

Tel: (204) 949-2300
Telex: 07-57624

Saskatchewan

814 Bessborough Tower
601 Spadina Crescent East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 3G8

Tel: (306) 665-4318
Telex: 074-2742

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3

Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia

Bentall Centre, Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Vancouver, British Columbia
V7X 1K8

Tel: (604) 661-2220
Telex: 045-1191

Northern and

Special Programs

814 Bessborough Tower
601 Spadina Crescent East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 3G8

Tel: (306) 665-4358
Telex: 074-2742

**MINISTÈRE DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE RÉGIONALE**

BUREAUX RÉGIONAUX

Terre-Neuve et Labrador

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9

Tél.: (709) 772-5511
Télex: 016-4749

Nouvelle-Écosse

1489 Hollis Street
P.O. Box 940
Station M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9

Tél.: (902) 426-2018
Télex: 019-22525

Nouveau-Brunswick

590 Brunswick Street
P.O. Box 578
Fredericton
(Nouveau-Brunswick)
E3B 5A6

Tél.: (506) 452-3190
Télex: 014-46140

Île-du-Prince-Édouard

134 Kent Street, Suite 400
Confederation Court Mall
P.O. Box 1115
Charlottetown
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8

Tél.: (902) 566-7410
Télex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
43^e étage
Case postale 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

Tél.: (514) 283-8185
Télex: 055-60768

220, avenue
Grande-Allée est
Pièce 820
Québec (Québec)
J1R 2J1

Tél.: (418) 694-4451
Télex: 051-3312

Ontario

1 First Canadian Place
Suite 4840
P.O. Box 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1

Tél.: (416) 365-3737
Télex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

Tél.: (204) 949-2300
Télex: 07-57624

Saskatchewan

814 Bessborough Tower
601 Spadina Crescent East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3G8

Tél.: (306) 665-4318
Télex: 074-2742

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3

Tél.: (403) 420-2944
Télex: 037-2762

Colombie-Britannique

Bentall Centre, Tower IV
Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
P.O. Box 49178
Vancouver (Colombie-
Britannique)
V7X 1K8

Tél.: (604) 661-2220
Télex: 045-1191

**Programmes spéciaux
et du Nord**

814 Bessborough Tower
601 Spadina Crescent East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3G8

Tél.: (306) 665-4358
Télex: 074-2742

Veuillez me faire parvenir de plus amples renseignements et un formulaire de demande pour: *(cocher les sections qui vous intéressent)*

- ☐ Section A: Soumissions pour un projet particulier
☐ Section B: Recherche de marchés
☐ Section C: Participation à des foires commerciales à l'étranger

- ☐ Section D: Accueil d'acheteurs étrangers
☐ Section E: Consortiums d'exportation
☐ Section F: Développement soutenu des marchés d'exportation

☐ PDME ALIMENTATION: Marchés d'exportation pour les produits de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation.

NOM: _____ TITRE: _____

ORGANISME: _____ TÉLÉPHONE: _____

ADRESSE: _____

CODE POSTAL: _____

CAI
EA130
-84P62

Program for Export Market Development (PEMD)



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)



PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT (PEMD)

Sections B, C and D only

PURPOSE

PEMD seeks to increase Canada's exports by encouraging Canadian business to undertake additional marketing activities in foreign markets. It does this by sharing with firms some of the costs of exploring foreign markets where the companies have not previously sold. The program is not intended to support normal export business activities in maintaining an existing foreign market or in winning new business in a market where the supplier is already established.

The U.S., for PEMD purposes, has been divided into seven marketing areas. Applicants should contact their nearest Regional Office for details and assistance.

KINDS OF ASSISTANCE

Applicants must use the form (attached) to obtain support from the Department of External Affairs under any of the three PEMD sections:

- Section B — MARKET IDENTIFICATION TRIPS: assists in exploring a new market for Canadian goods and services.
- Section C — PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD: encourages participation in trade fairs where effective penetration of new markets is likely to result. Firms must exhibit under their own name.
- Section D — INVITATIONS TO INCOMING BUYERS: shares the cost of bringing foreign business or government officials, who influence purchasing decisions of their organizations, to Canada or to an approved location abroad.

Any financial assistance provided through PEMD by the department is to be repaid by the company within a given period if sales are made.

Applications will be considered only when the requested departmental contribution is \$1,000 or more.

ELIGIBLE APPLICANTS

The program is available to Canadian businesses, whose operation includes the supply or manufacture of the product or performance of the service for which the PEMD assistance is required.

PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHES D'EXPORTATION (PDME)

Sections B, C et D seulement

BUT

Le PDME vise à accroître les exportations canadiennes en encourageant les entreprises canadiennes à augmenter leurs activités commerciales sur les marchés étrangers. En effet, il permet au gouvernement de partager avec les sociétés une partie des coûts d'exploration des marchés étrangers où l'entreprise n'a pas encore vendu. L'aide prévue ne touche pas les activités normales d'exportation visant le maintien d'un marché étranger déjà établi ou des activités commerciales sur un marché où le fournisseur est déjà implanté.

À cette fin, on a divisé les États-Unis en sept marchés. Les sociétés requérantes devraient s'adresser au bureau régional le plus proche pour obtenir plus de détails sur l'aide disponible.

SORTES D'AIDE

Les demandeurs doivent utiliser le formulaire de demande (ci-joint) pour obtenir de l'aide du ministère fédéral des Affaires extérieures, en vertu de l'une quelconque des trois sections suivantes du PDME:

- Section B — VOYAGES D'IDENTIFICATION DE MARCHÉS: aide à explorer de nouveaux marchés pour les biens et services canadiens.
- Section C — PARTICIPATION À DES FOIRES COMMERCIALES À L'ÉTRANGER: encourage la participation à des foires commerciales lorsqu'on prévoit une pénétration réelle de nouveaux marchés. Les entreprises doivent exposer sous leur propre nom.
- Section D — ACCUEIL D'ACHETEURS ÉTRANGERS: partage le coût lié à la venue au Canada ou dans un endroit approuvé à l'étranger, d'hommes d'affaires ou de représentants gouvernementaux étrangers, ayant une influence sur les décisions de leurs organismes en matière d'achat.

Toute aide accordée par le Ministère en vertu du PDME doit être remboursée par la société dans un délai donné, si elle effectue des ventes.

Les demandes inférieures à 1000 \$ ne seront pas prises en considération.

ADMISSIBILITÉ DES SOCIÉTÉS

Le programme s'adresse aux entreprises canadiennes qui fournissent ou fabriquent le produit ou offrent le service pour lequel elles demandent l'aide du PDME.

Organizations eligible for assistance are: incorporated firms or partnerships or groups of such firms; firms of professionals (e.g.: engineers, architects) recognized by and controlled under regulations of the federal or provincial association of the profession, or groups or partnerships of such firms.

Not eligible for assistance are: individuals, partnerships and unincorporated companies (other than partnerships identified above); organizations from the public sector including Crown Agencies and federal or provincial marketing boards; and organizations exempt from tax under Section 149 of the Income Tax Act.

To be eligible for PEMD assistance, the applicant organization must:

- be established and operating in Canada;
- have sufficient operational experience to demonstrate that it has the ability or potential for competitive performance in foreign markets for the products or services concerned; and
- have sound managerial and financial capability with positive net worth and working capital.

PROJECT ELIGIBILITY

To be eligible for PEMD support, a proposed project must:

- involve a geographical area that is new to the applicant or introduce a line of goods or services new to a market area; (for Trade Fairs, second and third participation may be allowed in order to ensure the applicant becomes established in this new market);
- apply to goods and services available from existing Canadian sources and capabilities;
- be unlikely to take place without PEMD assistance;
- have significant Canadian content;
- have a reasonable probability of success;
- make good business sense relative to its cost, the company's financial position and the expected benefits.

N.B. — In no case can the PEMD share of the cost exceed that of the applicant.

ASSISTANCE PROVIDED

The assistance provided under PEMD varies from section to section:

- Section B — 50 per cent of return economy air fare or equivalent transportation (e.g. for market identification trips to the U.S., a mileage allowance or other reasonable travel costs) to the farthest point on the itinerary;
- a daily allowance of \$150 while abroad for a maximum of two full-time employees.

NOTE: A total of two days' travel plus five days in any one country is eligible. If additional days are required, the firm must submit a detailed itinerary and an explanation with the completed application form.

- Section C — 50 per cent of return economy air fare or equivalent transportation (e.g. for trade fair trips to the U.S., a mileage allowance or other reasonable travel costs);
- a daily allowance of \$150 for a maximum of two full-time employees attending the trade fair. Eligible days are calculated as follows: number of days the fair is open, one day setting up and one day to dismantle display plus two days travel;

Sont admissibles à l'aide: les sociétés constituées ou des partenaires regroupant des sociétés constituées, les sociétés de service (ingénieurs, architectes) reconnues et régies par l'association fédérale ou provinciale regroupant les membres de la profession, ou les groupes ou les sociétés en nom collectif regroupant de telles firmes.

Ne sont pas admissibles à l'aide: les particuliers, les sociétés en nom collectif et les sociétés non constituées (autres que celles qui sont précisées ci-dessus), les organismes du secteur public, y compris les sociétés de la Couronne et les offices de commercialisation fédéraux ou provinciaux, et les organismes exemptés d'impôt en vertu de l'article 149 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Pour être admissible à l'aide du PDME, l'organisme requérant doit:

- être établi et actif au Canada;
- avoir suffisamment d'expérience, de capacités et de potentiel pour être concurrentiel sur les marchés étrangers où il désire vendre ses produits ou services;
- disposer d'une bonne gestion, d'une solide situation financière, d'un fonds de roulement et d'une valeur nette excédentaire.

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

Pour être admissible à l'aide du PDME, le projet proposé doit:

- impliquer une région nouvelle pour le candidat ou une gamme de biens ou services nouvelle sur le marché en question; (pour les foires commerciales, une deuxième ou une troisième participation peut être autorisée pour assurer l'implantation du requérant sur le nouveau marché);
- s'appliquer à des biens et services disponibles auprès de sources et de compétences canadiennes;
- probablement ne pas se réaliser sans l'aide du PDME;
- avoir un contenu canadien important;
- avoir des chances raisonnables de succès;
- être financièrement viable si on compare les coûts aux bénéfices prévus et à la situation financière de la société.

N.B. — En aucun cas, la contribution du PDME ne dépassera celle du requérant.

AIDE ACCORDÉE

L'aide accordée dans le cadre du PDME varie d'une section à l'autre:

- Section B — 50 % du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique ou des frais de transport équivalents (pour les voyages d'identification de marchés aux États-Unis, une indemnité kilométrique ou d'autres frais de voyage raisonnables), jusqu'au point le plus éloigné de l'itinéraire;
- une indemnité journalière de 150 \$ pour le séjour à l'étranger d'au maximum deux employés à temps complet.

REMARQUE: Est admissible un total de deux jours de voyage plus cinq jours passés dans un pays donné. S'il faut des jours supplémentaires, la société doit présenter un itinéraire détaillé et une explication avec la demande d'aide remplie.

- Section C — 50 % du billet d'avion aller-retour en classe économique ou des frais de transport équivalents (pour les voyages en vue de participer à des foires commerciales aux États-Unis, une indemnité kilométrique ou d'autres frais de voyage raisonnables);
- une indemnité journalière de 150 \$ pour au maximum deux employés à temps complet qui travaillent à la foire commerciale. Les jours admissibles sont calculés comme suit: le nombre de jours d'ouverture de la foire, un jour pour monter le stand, un jour pour le démonter, plus deux jours de voyage;

- Trade Fair Costs:
50 per cent of the following show-related costs, if incurred, may be reimbursed:
 - space rental;
 - display costs: When the display is built by the applicant firm on its own premises, the department will pay 150 per cent of the material costs (to cover in-house labour and material costs) up to a maximum of \$3,000. If the firm's display is built by a professional display company, the department will pay 50 per cent of the total cost. These costs are to be supported by invoices;
 - other display costs (e.g. electrical hook-up, furniture rental, equipment rental, cleaning services);
 - transportation of display and/or products (if the company's products are exhibited and are not returned to Canada, transportation costs are not eligible);
 - insurance;
 - display erection and dismantling;
 - special show literature and promotional material printed specifically for the trade fair being supported by PEMD (up to a maximum of \$1,000 departmental contribution).

Section D — 50 per cent of the incoming buyers' return economy air fare to the farthest point on the agreed itinerary;

— a daily allowance of \$150 for each business day the incoming buyer is with the host firm plus two days travel.

REPAYMENT

If sales of the products and/or services are made in the market area(s) covered by the application, the company will repay the department's contribution at the rate of two per cent of yearly gross sales achieved in the 12 month work activity period and for the following three years to a maximum of the department's contribution.

FUNDING AND REPORTING

The application form and the agreement must be completed by an officer authorized to sign on behalf of the company and the company's corporate seal must be affixed to the agreement.

Once the application is approved and the agreement is signed by the departmental representatives, the company can make a claim against the approved project by filling out the Claim for Payment and the PEMD Activity Report forms. Supporting vouchers and receipts must be attached (credit card receipts are not normally acceptable unless full details of the item(s) that make up the cost are outlined on the receipt).

After a claim has been made against the activity, the company must submit Business Data Reports at times specified by the department showing sales resulting from the activity covered by the agreement.

Should the company request termination of the agreement prior to submitting a claim against the activity, sales resulting from the activity must be reported, although no repayment is required.

GUIDANCE FOR APPLICANTS

Firms wishing to undertake market identification activities (Section B) should write and send product literature and price lists to the Trade Commissioner Office(s) in the area(s) involved before submitting an application. Company officers undertaking such a trip with PEMD assistance should contact the Trade Commissioner Office(s) on arrival to ensure co-ordination of departmental and company efforts with regard to the particular PEMD assisted project. If the office(s) responsible for that territory is (are) located

- les coûts imputables à la foire commerciale:
50 % des coûts suivants, s'ils sont relatifs à la foire, peuvent être remboursés:
 - location d'un emplacement;
 - coûts du présentoir: lorsque le présentoir est construit par le participant dans ses propres locaux, le Ministère paiera 150 % du coût des matériaux (pour la main-d'oeuvre et les matériaux) jusqu'à concurrence de 3000 \$. Si la société fait construire son présentoir par une firme spécialisée, le Ministère paiera 50 % du coût total. La société doit fournir les factures justificatives;
 - autres coûts d'exposition (branchement électrique, location de meubles, d'équipement, services de nettoyage);
 - transport du présentoir et (ou) des produits à exposer (si les produits de la compagnie sont exposés mais ne reviennent pas au Canada, les frais de transport ne sont pas admissibles);
 - assurances;
 - montage et démontage;
 - documentation spéciale destinée à la foire et matériel de promotion couverts par le PDME (contribution ministérielle maximale de 1000 \$).

Section D — 50 % du prix du billet d'avion aller-retour en classe économique des acheteurs en visite au Canada, jusqu'au point le plus éloigné de l'itinéraire convenu;

— une indemnité journalière de 150 \$ pour chaque jour d'affaires que l'acheteur en visite passe avec la société qui le reçoit, plus deux jours de voyage.

REMBOURSEMENT

Si des ventes des produits ou des services concernés sont effectuées sur les marchés désignés dans la demande, la société remboursera la contribution du Ministère à raison de 2 % des ventes brutes annuelles réalisées durant les 12 mois de la période d'activité et durant les trois années suivantes jusqu'à concurrence de la contribution du Ministère.

DEMANDE DE CONTRIBUTION ET RAPPORTS

Le formulaire de demande et la convention doivent être remplis par un agent autorisé à signer au nom de la compagnie et le sceau de la société doit être apposé sur la convention.


Une fois que la demande est approuvée et que la convention est signée par les représentants du Ministère, la société peut faire une demande de contribution pour le projet approuvé en remplissant le formulaire "Demande de paiement" et les rapports d'activité. Les pièces justificatives pour chaque dépense doivent être fournies (les reçus de cartes de crédit ne sont habituellement pas acceptés, à moins que tous les détails des dépenses engagées n'y figurent).

Lorsque la société a présenté une demande de paiement pour le projet, elle doit soumettre à intervalles précisés par le Ministère des rapports sur les ventes qui ont résulté des activités représentées par la convention.

Si la société demande de mettre fin à la convention avant de soumettre une demande de paiement pour le projet, elle doit soumettre un compte rendu des ventes qui ont résulté de l'activité, bien qu'aucun remboursement ne soit requis.

DIRECTIVES POUR LES CANDIDATS

Les sociétés qui désirent entreprendre l'exploration de nouveaux marchés (section B) devraient d'abord écrire à la Délégation commerciale de la région concernée et lui envoyer de la documentation sur leurs produits et des listes de prix courants. Les représentants des sociétés qui voyagent grâce à l'aide au PDME devraient communiquer avec la Délégation commerciale dès leur arrivée afin d'assurer la bonne coordination des efforts du Ministère et de la société à propos du projet précis bénéficiant d'une aide du PDME.



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

PEMD APPLICATION AND
AGREEMENT SECTIONS

B — Market Identification, or
C — Participating in Trade Fairs Abroad, or
D — Incoming Foreign Buyers

- Information supplied will be treated in accordance with the Access to Information Act
- DO NOT USE SHADED AREAS

DEMANDE PDME ET CONVENTION
VOLETS

B — Identification de marchés, ou
C — Participation à des foires commerciales, ou
D — Visite d'acheteurs étrangers

- Les renseignements fournis seront traités conformément à la Loi sur l'accès à l'information
- NE RIEN INSCRIRE DANS LES CASES OMBRAGÉES

0700-122 (8/82)

PEMD Project No. N° du projet PDME	Con- sortium	Phase	Effective Date — Date d'entrée en vigueur Year — Année Month — Mois Day — Jour 19	Evaluating Unit — Bureau responsable	Collator N° d'interclassement
Regional Office File No. N° du dossier du bureau régional			Activity Expiry Date — Date d'expiration de l'activité Year — Année Month — Mois Day — Jour 19	Regional Officer — Agent régional	

GENERAL COMPANY INFORMATION — RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR LA SOCIÉTÉ

1. Company Name — Nom de l'entreprise			Co. CODE de l'entreprise		
2. Address — Adresse			3. Mailing Address (if different) — Adresse postale (si différente)		
			Postal CODE postal		
			Postal CODE postal		
4. Area code and telephone no. Indicatif rég. et n° de téléphone		5. Telex no. — N° de télex		6. Name and title of company contact — Nom et titre du représentant de la société	
7. Legal status of company — Statut juridique de la société					
<input type="checkbox"/> Incorporated company — Société constituée			<input type="checkbox"/> Firm of professionals (unincorporated) Société de service (non constituée)		
1			2		
<input type="checkbox"/> Partnership of incorporated companies or firms of professionals Sociétés constituées ou sociétés de service partenaires			<input type="checkbox"/> Other (specify) — Autre (préciser):		
3			4		
8. First year of operation in Canada: Première année d'exploitation au Canada:			9. No. of years exporting: Nombre d'années dans l'exportation:		
10. Line of business — Type d'entreprise					
<input type="checkbox"/> 1 Manufacturer — Fabricant		<input type="checkbox"/> 2 Engineer — Ingénieur		<input type="checkbox"/> 3 Agent/ Representative — Agent/ Représentant	
<input type="checkbox"/> 4 Trading Company — Société de commerce		<input type="checkbox"/> 5 Contractor — Entrepreneur		<input type="checkbox"/> 6 Other (specify) — Autre (préciser):	

Provide the following information for your last two fiscal years AND attach financial statement for the last year (audited if possible). Fournir les renseignements suivants pour vos deux derniers exercices financiers ET joindre un état financier pour le dernier exercice (vérifié si possible).		Last Fiscal Year Ending: Dernier exercice financier se terminant: Year—Année Month—Mois Day—Jour		Previous Fiscal Year Avant-dernier exercice financier	
11. Annual Domestic Sales (revenues) — Ventes nationales annuelles (revenus)		\$.00		\$.00	
12. Annual Export Sales (revenues) — Exportations annuelles (revenus)		\$.00		\$.00	
13. Working Capital (current assets less current liabilities) Fonds de roulement (actif à court terme moins passif à court terme)		\$.00		\$.00	
14. Net Worth (see definition below) — Valeur nette (voir définition plus bas)		\$.00		\$.00	
15. Net Profit (after taxes) — Bénéfice net (après impôt)		\$.00		\$.00	
16. Number of permanent employees at year end Nombre d'employés à plein temps à la fin de l'exercice		⇒		⇒	
17. Ownership of company: Propriété de la société:		18. a) Does your firm have subsidiaries or a parent company? Votre société a-t-elle des filiales ou une société mère?		18. b) Name of parent company and head office address Nom de la société mère et adresse du siège sociale	
Canadian <input type="text"/> % Canadienne		<input type="checkbox"/> No Non			
Other <input type="text"/> % Autre		<input type="checkbox"/> Yes — Complete 18. b) - 20. Oui — Compléter 18. b) - 20.			
Country — Pays:		Omit 18. b) - 20. Omettre 18. b) - 20.		Co. CODE de l'entreprise	
				Postal CODE postal	
19. If your parent has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership) other than your company, please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) Si votre société mère a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant) autres que votre société, veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)		20. If your firm has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership), please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) Si votre société a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant), veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)			
Subsidiary name Nom de la filiale		Subsidiary name Nom de la filiale			
1		1			
2		2			
3		3			
4		4			

Net Worth. Share capital issued + retained earnings + shareholder loan less goodwill less deferred developments costs
Valeur nette: Capital-actions émis + bénéfices non répartis + prêt des actionnaires moins achalandage moins dépenses de développement différées

PEMD CONTRIBUTION REQUESTED — CONTRIBUTION DEMANDÉE DANS LE CADRE DU PDME

30. List the name(s) and function(s) of the person(s) who will make the trip or participate in the trade fair or come as buyers to Canada:
Donner le(les) nom(s) et la(les) fonction(s) de la ou des personnes effectuant la visite, ou participant à la foire ou venant comme acheteur(s) au Canada:

Name — Nom

Function — Fonction

31. INTERNATIONAL TRAVEL COSTS — FRAIS DE TRANSPORT INTERNATIONAL

(Return economy international air fare or equivalent transportation. In Canada travel is ineligible.)
(Billet d'avion aller-retour en classe économique ou frais de transport équivalent. Frais de transport au Canada non admissibles.)

FROM (Point of origin) — DE (Point de départ):

TO (Furthest destination) — À (Destination la plus éloignée):

Dollars Per Fare Coût par billet	×	No. of Fares Nombre de billets		Cost Estimate (In Cdn. \$) Coûts prévus (en \$ can.)		Dept. Use Only Réservé à l'usage du Min.
\$	×	<div></div>	=	\$	× 50% =	\$

32. PER DIEM ALLOWANCE — INDEMNITÉ QUOTIDIENNE

Check ONE of the following and calculate the applicable allowance.
Cocher UN des volets suivants et calculer l'allocation autorisée.

☐ PEMD B

☐ PDME B

— maximum 2 full time employees
— maximum 2 employés à temps complet

— maximum 5 days per country or U.S. region
— maximum 5 jours par pays ou région des É.-U.

— 2 days travel
— 2 jours de déplacement

☐ PEMD C

☐ PDME C

— maximum 2 full time employees
— maximum 2 employés à temps complet

— number of days at fair
— durée de la foire

— 2 days travel
— 2 jours de déplacement

— 2 days display set-up and dismantle
— 2 jours pour monter et démonter le présentoir

— Complete item 33. below
— Compléter le n° 33 ci-dessous

☐ PEMD D

☐ PDME D

— Number of days buyers are with applicant
— Nombre de jours où les acheteurs sont avec la société requérante

— 2 days travel
— 2 jours de déplacement

No. of Days Nbre de jours	×	No. of Persons Nbre de personnes	×	Daily Allowance Indemnité quotidienne	
<div></div>	×	<div></div>	×	\$150.00	=
					↓
					= \$

33. TRADE FAIR COSTS — FRAIS À LA FOIRE COMMERCIALE

a. Space rental — Location d'un emplacement	= \$	×	50% =	\$
b. Display costs — Coûts du présentoir				
<input type="checkbox"/> Display built by applicant — Présentoir construit par le requérant	= \$	×	150% =	\$
	(material costs coûts des matériaux)			(max. \$3,000)
OR/OU				
<input type="checkbox"/> Display purchased or leased — Présentoir acheté ou loué	= \$	×	50% =	\$
c. Other display costs (e.g. electrical hook-up, furniture rental, equipment rental, cleaning services) — Autres coûts d'exposition (ex. raccord électrique, location d'équipement, services de nettoyage)	= \$	×	50% =	\$
d. Transportation of display and/or products Transport du présentoir et/ou des produits	= \$	×	50% =	\$
e. Insurance — Assurances	= \$	×	50% =	\$
f. Erection and dismantling — Montage et démontage	= \$	×	50% =	\$
g. Special show literature and/or promotional material Documentation spéciale pour la foire et/ou documents publicitaires	= \$	×	50% =	\$
				(max. \$1,000)

34. a) Total Cost Estimate — Total des coûts prévus

b) TOTAL ALLOWED CONTRIBUTION — CONTRIBUTION TOTALE ACCORDÉE

REMEMBER TO SIGN AND AFFIX YOUR COMPANY'S CORPORATE SEAL ON THE FOLLOWING LEGAL AGREEMENT AND RETURN THE AGREEMENT AND COMPLETED APPLICATION FORM TO THE REGIONAL OFFICE LOCATED IN YOUR PROVINCE.

N'OUBLIEZ PAS DE SIGNER LA CONVENTION, D'Y APPOSER LE SCEAU DE VOTRE SOCIÉTÉ ET DE RETOURNER LA DEMANDE D'AIDE REMPLIE AINSI QUE LA CONVENTION AU BUREAU RÉGIONAL DU MINISTÈRE DE VOTRE PROVINCE.

PROGRAM FOR EXPORT MARKET DEVELOPMENT		PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION	
<p>(Information supplied will be treated in accordance with the Access to Information Act)</p> <p>LEGAL AGREEMENT SECTIONS B, C, AND D PROJECT NO: _____</p> <p>HER MAJESTY THE QUEEN IN RIGHT OF CANADA as represented by the Minister of External Affairs (the Department) and the undersigned company agree as follows:</p> <p>1. (1) The COMPANY shall perform the activity described in item 21 of the Application Form (the Activity).</p> <p> (2) the COMPANY shall not change or enlarge the scope of the Activity without the prior written approval of the department.</p> <p>2. Any payment by the department under this agreement is subject to there being an appropriation for the fiscal year in which the payment is to be made.</p> <p>3. The department will contribute to the company part of the reasonable costs of the Activity incurred on and after the effective date (date of receipt of the completed Application Form by the department), up to an amount not exceeding the total departmental contribution (Item 34 (b)).</p> <p>4. The department's obligation to contribute under this agreement shall be conditional upon the company:</p> <p> (i) completing the Activity on or by the Activity Expiry date;</p> <p> (ii) submitting to the department, a claim certified by an authorized company officer, with respect to the costs estimated in items 31, 32 and 33 of the Application Form no later than 30 days after the completion of the Activity or the Activity Expiry date, whichever occurs first. The certified claim shall be made on the department's authorized claim form and shall be accompanied by such relevant vouchers, invoices and other documents as the department may require; and</p> <p> (iii) completing with the claim, the Activity Report section of the department's authorized claim form to the satisfaction of the department.</p> <p>5. The company shall keep proper books, accounts and records of the cost of the Activity and of sales which have been made in the geographical areas described in item 25 and for the export of products or services described in item 22 of the Application Form (reportable sales), and shall keep them available for examination by any person authorized by the department for a period of two years following the completion of the company's last reporting obligation to the department as defined in paragraph 6.</p> <p>6. (1) The company shall, when requested by the department, report on the Department's Business Data Report Form any reportable sales made. If no reportable sales have been made, the company shall submit a nil report. If reportable sales have been made, the company shall repay the department's contribution at the rate of two per cent of the gross revenues from reportable sales from the commencement of the Activity and for the three years following the Activity Expiry date to a maximum of the department's contribution.</p> <p> (2) Notwithstanding subparagraph (1), in the event that the Agreement identifies a "base of sales", the Company shall repay the Department's contribution at the rate of two per cent of the excess of yearly gross reportable sales over the base of sales, to a maximum of the Department's contribution.</p> <p>7. The company, in purchasing goods or services in the performance of the Activity, shall use Canadian carriers, suppliers and subcontractors to the extent that they are competitive.</p> <p>8. If, in the opinion of the department, the company</p> <p> a) has ceased to meet the program eligibility criteria,</p> <p> b) is not proceeding diligently with the Activity,</p> <p> c) becomes bankrupt, insolvent, or is placed in receivership,</p>		<p>d) has submitted false information in the Application Form,</p> <p>e) contravenes paragraphs 9 and 15, or</p> <p>f) is otherwise in default under this agreement,</p> <p>the department may, by giving notice to the company in writing, terminate its obligation to contribute, or to continue to contribute to the costs of the Activity and may further direct the company to repay (and the company shall thereupon repay) all monies contributed by the department under this agreement.</p> <p>9. If the company receives funding from other sources for the purpose of financing the Activity:</p> <p> a) there shall be no duplication of funding; and</p> <p> b) the Company's contribution to the Activity shall be equal to or greater than the Department's contribution.</p> <p>10. The department reserves the right to publish the company's name and address, the amount of assistance and the Section of the Program under which the assistance was provided.</p> <p>11. No member of the House of Commons shall be admitted to any share or part of this agreement or to any benefit to arise therefrom.</p> <p>12. Support under this agreement does not imply endorsement by the department of the company, its products or services, and any reference to such support by the company may be grounds for termination of the agreement pursuant to paragraph 8.</p> <p>13. This agreement shall not be assigned by the company without the prior written consent of the department.</p> <p>14. The company may terminate this agreement with the consent, in writing, of the department, if:</p> <p> a) the company has repaid the department's contribution in full,</p> <p> b) the company has requested termination of this agreement prior to performing the Activity, or</p> <p> c) the company has requested termination of this agreement after performing the Activity but prior to submitting any claim.</p> <p>Any termination shall be made by giving notice in writing to the department, accompanied, when the Activity has already been executed, by an account of the reportable sales made to that date or reasons for terminating this agreement.</p> <p>15. The company consents and agrees that, as a result of the Activity, it shall not enter into any agreement whereby it is required to:</p> <p> a) engage in discrimination based on race, national or ethnic origin or the religion of any other person;</p> <p> b) refuse to purchase from or sell to any other Canadian firm or individual;</p> <p> c) refuse to sell any goods and services to, or buy any goods and services from any country, unless the buyer has the right to refuse goods, components and/or services of specified non-Canadian origin that would be prohibited entry if imported directly; and</p> <p> d) restrict its commercial investment and other activities in any other country.</p> <p>16. This agreement is binding on the company, assigns and licensees.</p> <p>17. This Agreement and the Application Form constitute the entire contract between the parties hereto with respect to the subject matter, and supersede all previous negotiations and documents on this project.</p> <p>BASE OF SALES An annual "base of sales" has been established for the Activity in the amount of \$ _____.</p> <p>NOTE: Any increase in sales above the annual base established will be considered as "reportable sales" for the purposes of repayment.</p>	
<p>(Les renseignements fournis seront traités conformément à la Loi sur l'accès à l'information)</p> <p>CONVENTION VOLETS B, C et D N° DU PROJET: _____</p> <p>SA MAJESTÉ LA REINE DU CHEF DU CANADA représentée aux présentes par le Ministre des Affaires extérieures ("le Ministère"), et la Société soussignée conviennent de ce qui suit:</p> <p>1. (1) La Société exécutera l'Activité décrite à l'article 21 de la formule de demande ("l'Activité").</p> <p> (2) La Société ne modifiera ne n'élargira la portée générale de l'Activité sans obtenir au préalable l'approbation écrite du Ministère.</p> <p>2. Toute somme versée par le Ministère en vertu de la présente convention est assujettie à une affectation de crédit pour l'année financière durant laquelle le versement a eu lieu.</p> <p>3. Le Ministère versera à la Société une partie des coûts raisonnables de l'Activité engagés à partir de la date d'entrée en vigueur (date de la réception par le Ministère, de la formule de demande dûment remplie) jusqu'à concurrence d'un montant n'excédant pas la contribution globale du Ministère (article 34 (b)).</p> <p>4. L'obligation du Ministère de verser une contribution en vertu de la présente convention est assujettie à l'exécution des conditions suivantes par la Société:</p> <p> (i) terminer l'Activité à la date d'achèvement prévue ou avant;</p> <p> (ii) soumettre au Ministère une demande de paiement certifiée par un agent autorisé de la Société concernant les coûts estimés aux articles 31, 32 et 33 de la formule de demande d'aide dans les 30 jours suivant l'achèvement de l'Activité ou la date prévue d'achèvement de l'Activité, en choisissant la plus rapprochée de ces deux dates. La demande visée sera faite en utilisant la formule autorisée de demande de paiement et sera accompagnée de toutes pièces justificatives, de toutes factures et de tout autre document pertinent que le Ministère peut exiger; et</p> <p> (iii) présenter avec la demande le Rapport d'activité de la formule autorisée de demande de paiement à la satisfaction du Ministère.</p> <p>5. La Société doit tenir les registres, comptes et archives appropriés des dépenses relatives à l'Activité et des ventes réalisées dans les régions géographiques décrites à l'article 25 et concernant des exportations des produits ou services décrits à l'article 22 de la formule de demande d'aide (ventes rapportables) et en permettre l'examen par tout représentant autorisé par le Ministère, pour une durée de deux ans après que le Société aura fourni le dernier rapport qu'elle doit remettre au Ministère comme l'indique le paragraphe 6.</p> <p>6. (1) La Société doit, sur demande du Ministère, en utilisant la formule ministérielle "Rapport sur des données d'affaires", indiquer toutes les ventes rapportables réalisées. Si aucune vente rapportable n'a été réalisée, la Société doit présenter un rapport (négatif) à cet effet. Si elle a effectué des ventes rapportables, la Société doit rembourser la contribution du Ministère à raison de 2% des recettes brutes tirées des ventes rapportables réalisées depuis le début de l'Activité et pendant les trois années suivant la date d'achèvement de l'Activité, jusqu'à concurrence de la contribution du Ministère.</p> <p> (2) Nonobstant le sous-alinéa (1), advenant que l'Accord détermine une "base des ventes", la Société doit rembourser la contribution du Ministère à raison de 2% de l'excédent des ventes annuelles brutes rapportables sur la base des ventes jusqu'à concurrence de la contribution du Ministère.</p> <p>7. Lorsqu'elle achète des biens ou des services en vue de l'exécution de l'Activité, la Société doit s'adresser à des transporteurs, fournisseurs et sous-traitants canadiens, dans la mesure où ceux-ci sont concurrentiels.</p> <p>8. Si, de l'avis du Ministère, la Société</p> <p> a) cesse de satisfaire aux critères d'admissibilité au Programme,</p> <p> b) néglige de poursuivre diligemment l'activité,</p>		<p>c) est en faillite, devient insolvable ou est mise sous séquestre,</p> <p>d) a donné de faux renseignements dans la formule de demande,</p> <p>e) enfreint les dispositions des paragraphes 9 et 15, ou</p> <p>f) contrevient de quelque autre manière aux dispositions de la présente convention,</p> <p>le Ministère peut, en avisant la Société par écrit, se décharger de son obligation de défrayer ou de continuer à défrayer l'Activité, et peut par la suite ordonner à la Société de rembourser (et la Société devra alors rembourser sans délai) toutes les sommes versées en vertu de la présente convention.</p> <p>9. Si la Société reçoit des fonds d'autres sources dans le but de financer l'Activité:</p> <p> a) il n'y aura aucune duplication de fonds; et</p> <p> b) la contribution de la Société à l'Activité équivaldra à celle du Ministère, ou la dépassera.</p> <p>10. Le Ministère se réserve le droit de publier le nom et l'adresse de la Société, le montant de l'aide accordée et le volet du PDME concerné.</p> <p>11. Aucun député de la Chambre des Communes ne peut être partie à la présente convention ou profiter des avantages qui en découlent.</p> <p>12. L'aide prévue par la présente convention ne signifie pas que le Ministère avale la Société, ses produits ou services, et toute allusion par la Société peut être un motif de cessation de la convention, conformément au paragraphe 8.</p> <p>13. La présente convention ne peut être cédée par la Société sans le consentement préalable écrit du Ministère.</p> <p>14. La Société pourra mettre fin à la présente convention avec l'accord écrit du Ministère si:</p> <p> a) elle a remboursé intégralement la contribution du Ministère,</p> <p> b) elle a demandé de résilier la présente convention avant d'exécuter l'Activité, ou</p> <p> c) elle a demandé de résilier la présente convention après avoir exécuté l'Activité mais avant d'avoir présenté une demande de paiement.</p> <p>Toute résiliation doit se faire en donnant au Ministère un avis écrit de cessation accompagné, dans le cas où l'Activité a déjà été exécutée, d'un compte rendu des ventes rapportables ou d'un exposé des raisons pour résilier la convention.</p> <p>15. La Société convient que, suite à l'Activité, elle ne conclura pas d'ententes qui l'obligent à:</p> <p> a) pratiquer une discrimination en raison de la race, de l'origine nationale ou ethnique ou de la religion de quiconque;</p> <p> b) refuser d'acheter ou de vendre à toute autre entreprise canadienne ou à toute autre personne canadienne;</p> <p> c) refuser de vendre ou d'acheter d'un pays quelconque tous biens et services sauf si l'acheteur a le droit de refuser d'accepter les biens, éléments constitutifs ou services d'origine non canadienne spécifiée dont l'entrée serait refusée s'ils étaient importés directement; et</p> <p> d) restreindre ses investissements commerciaux et ses autres activités dans tout autre pays.</p> <p>16. Cette convention engage la Société, ses ayants droit et détenteurs de licences.</p> <p>17. La présente convention et la formule de demande constituent la seule entente entre les parties relativement à son objet, et elles annulent et remplacent toutes les négociations et documents préalables y afférents</p> <p>BASE DES VENTES Une "base des ventes" annuelle a été établie pour cette Activité au montant de \$ _____</p> <p>NOTE: Toute augmentation des ventes au-dessus de la base annuelle établie sera considérée "ventes rapportables" pour fins de remboursement.</p>	

FOR THE COMPANY	POUR LA SOCIÉTÉ
Name of company :	Nom de la société : _____

Print or type name of authorized signing officer/ Nom de l'agent autorisé à signer, en lettres moulées ou à la machine	Signature	Title – Titre	Date
--	-----------	---------------	------

Name-Nom	Signature	Title — Titre	Date
----------	-----------	---------------	------

FOR THE DEPARTMENT POUR LE MINISTÈRE

The undersigned certifies under Section 25 of the Financial Administration Act that funds are available.
Le(la) soussigné(e) certifie, conformément à l'article 25 de la Loi sur l'administration financière, que des fonds sont disponibles.

Name-Nom	Signature	Title — Titre	Date
----------	-----------	---------------	------



elsewhere, a reasonable effort should be made to inform the office(s) of the company officers' whereabouts. Reference to that contact is to be included in the activity report the company submits to the department at the conclusion of the activity covered in the application. Failure to contact the trade commissioner may render claims ineligible.

Canadian carriers and sources of supply must be used wherever these are competitive.

As incomplete applications for assistance cannot be accepted, applicants are encouraged to discuss the program and any related questions with their Regional Office.

Applicants are invited to attach to the application additional helpful information.

The completed application form, agreement and supporting documentation are to be submitted to the Regional Office in the applicant's province in sufficient time to allow for processing. (Four to six weeks is recommended.) Applications received after the work or trip has started are not eligible.

N.B. — Applications for departmental assistance of \$25,000 or less are approved by the Regional Offices. Requests for assistance in excess of \$25,000 must be submitted to the Regional Office in the applicant's province but are approved in Ottawa.

The Department of External Affairs reserves the right to publish the name and address of the company, the amount of assistance and the Section of the Program under which assistance was provided. However, all other communications and information provided by an applicant for PEMD assistance will be treated in accordance with the principles contained in the Access to Information Act.

BUSINESS OPPORTUNITIES SOURCING SYSTEM (B.O.S.S.)

This information is gathered to enable your company and its products or services to be brought to the attention of potential buyers at home and abroad. If you apply for PEMD assistance and have not completed a B.O.S.S. questionnaire within the past two years, you will be contacted by the department and requested to fill out the questionnaire at your earliest convenience.

In addition to the Sections B, C and D described above, the Program for Export Market Development contains other sections:

Section A — SPECIFIC PROJECT BIDDING: assists in sharing the costs of preparing proposals to bid on foreign contracts. When more than one Canadian firm is competing for the same work, assistance is not normally provided.

Section E — EXPORT CONSORTIA: assists Canadian companies (especially small and medium-sized firms) under Phase I to carry out a study of the feasibility of forming a consortium and under Phase II to share in the cost of establishing and operating a consortium.

Section F — SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT ACTIVITIES: assists Canadian companies under Phase I to carry out a study into the feasibility of establishing marketing facilities in a particular market (including a three to five year market penetration plan), and under Phase II with the costs of implementing that plan.

PEMD FOOD — assists in the export market development of agriculture, fisheries and food products.

For further details on these sections, contact the nearest Regional Office.

Si le bureau responsable du secteur concerné est établi ailleurs, il faut s'efforcer raisonnablement d'informer la Délégation des allées et venues des représentants de la société. Ce contact doit être mentionné dans le rapport d'activité que la société soumet au Ministère à la fin de l'activité dont il est question dans la demande. Si la société ne communique pas avec le délégué commercial, ses demandes peuvent devenir inadmissibles.

La société doit avoir recours aux compagnies de transport et aux sources d'approvisionnement canadiennes dans la mesure où elles sont concurrentielles.

Comme les demandes incomplètes ne peuvent être acceptées, les candidats sont priés de discuter du programme et de toutes questions connexes avec leur bureau régional.

Les candidats sont invités à joindre à la demande tout renseignement additionnel utile.

La demande et la convention remplies et la documentation connexe doivent être soumises au bureau régional dans la province du candidat suffisamment à l'avance pour permettre le traitement de la demande (on recommande quatre à six semaines). Les demandes reçues après le début du travail ou du voyage ne sont pas admissibles.

N.B. — Les demandes portant sur des contributions ministérielles ne dépassant pas 25 000 \$ sont approuvées par les bureaux régionaux. Les demandes d'aide pour un montant supérieur doivent être soumises au bureau régional dans la province du requérant mais sont approuvées à Ottawa.

Le ministère des Affaires extérieures se réserve le droit de publier le nom et l'adresse de la compagnie, le montant de l'aide accordée et la section du PDME concernée. Cependant, tous les autres renseignements fournis par le requérant pour obtenir l'aide du PDME seront traités conformément aux principes contenus dans la Loi sur l'accès à l'information.

SYSTÈME DE REPÉRAGE DES DÉBOUCHÉS (SRD)

Ces renseignements sont rassemblés pour permettre à votre société de se faire connaître des acheteurs éventuels canadiens et étrangers et de promouvoir ses produits ou services. Si vous demandez l'aide du PDME et si vous n'avez pas rempli un questionnaire du SRD au cours des deux dernières années, le Ministère communiquera avec vous et vous demandera de le faire au plus tôt.

En plus des sections B, C et D dont il est question ici, le Programme de développement des marchés d'exportation comporte d'autres sections:

Section A — APPELS D'OFFRES POUR UN PROJET PARTICULIER: aide axée sur le partage des coûts de rédaction de soumissions pour l'obtention de contrats à l'étranger. Lorsque plusieurs entreprises canadiennes se font concurrence pour le même travail, l'aide n'est normalement pas accordée.

Section E — CONSORTIUMS D'EXPORTATION: en vertu de la phase I, aide les entreprises canadiennes (en particulier les PME) à étudier la possibilité de créer un consortium et, en vertu de la phase II, à partager le coût de création et d'exploitation d'un consortium.

Section F — ACTIVITÉS SOUTENUES DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D'EXPORTATION: en vertu de la phase I, aide les sociétés canadiennes à effectuer une étude sur la possibilité d'établir des installations de commercialisation sur un marché précis (y compris un plan de pénétration du marché de trois à cinq ans) et, en vertu de la Phase II, sur les coûts de mise en oeuvre de ce plan.

PDME ALIMENTATION — Aide au développement des marchés d'exportation: agriculture, pêches et produits alimentaires.

Pour obtenir des renseignements complémentaires au sujet de ces sections, prière de communiquer avec le bureau régional canadien le plus proche.

REGIONAL CONTACTS

Newfoundland and Labrador

P.O. Box 64
Atlantic Place, Suite 702
215 Water Street
St. John's, Newfoundland
A1C 6C9
Tel: (709) 737-5511
Telex: 016-4749

Nova Scotia

Duke Tower, Suite 1124
5251 Duke Street
Scotia Square
Halifax, Nova Scotia
B3J 1P3
Tel: (902) 426-7540
Telex: 019-21829

New Brunswick

440 King Street, Suite 642
Fredericton, New Brunswick
E3B 5H8
Tel: (506) 452-3190
Telex: 014-46140

Prince Edward Island

P.O. Box 2289
Dominion Building
97 Queen Street
Charlottetown, Prince
Edward Island
C1A 8C1
Tel: (902) 892-1211
Telex: 014-44129

Québec

C.P. 1270, Succursale B
685, rue Cathcart, pièce 512
Montréal (Québec)
H3B 3K9
Tel: (514) 283-6254
Telex: 055-60768

2, Place Québec, pièce 620
Québec (Québec)
G1R 2B5
Tel: (418) 694-4726
Telex: 051-3312

Ontario

P.O. Box 98
1 First Canadian Place,
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 369-4951
Telex: 065-24378

Manitoba

Manulife House, Suite 507
386 Broadway Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 3R6
Tel: (204) 949-2381
Telex: 075-7624

Saskatchewan

2002 Victoria Avenue,
Room 980
Regina, Saskatchewan
S4P 0R7
Tel: (306) 359-5020
Telex: 071-2745

Alberta and Northwest Territories

Cornerpoint Building,
Suite 505
10179-105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia and Yukon

P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower III,
Suite 2743
595 Burrard Street
Vancouver,
British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434
Telex: 04-51191

BUREAUX RÉGIONAUX

Terre-Neuve et Labrador

P.O. Box 64
Atlantic Place, Suite 702
215 Water Street
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1C 6C9
Tél. (709) 737-5511
Télex: 016-4749

Nouvelle-Écosse

Duke Tower, Suite 1124
5251 Duke Street
Scotia Square
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 1P3
Tél. (902) 426-7540
Télex: 019-21829

Nouveau-Brunswick

440 King Street, Suite 642
Fredericton
(Nouveau-Brunswick)
E3B 5H8
Tél. (506) 452-3190
Télex: 014-46140

Île-du-Prince-Édouard

P.O. Box 2289
Dominion Building
97 Queen Street
Charlottetown (Île-du-
Prince-Édouard)
C1A 8C1
Tél. (902) 892-1211
Télex: 014-44129

Québec

C.P. 1270, Succursale B
685, rue Cathcart, pièce 512
Montréal (Québec)
H3B 3K9
Tél. (514) 283-6254
Télex: 055-60768

2, Place Québec, pièce 620
Québec (Québec)
G1R 2B5
Tél. (418) 694-4726
Télex: 051-3312

Ontario

P.O. Box 98
1 First Canadian Place,
Suite 4840
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél. (416) 369-4951
Télex: 065-24378

Manitoba

Manulife House, Suite 507
386 Broadway Avenue
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3R6
Tél. (204) 949-2381
Télex: 075-7624

Saskatchewan

2002 Victoria Avenue,
Room 980
Regina (Saskatchewan)
S4P 0R7
Tél. (306) 359-5020
Télex: 071-2745

Alberta et Territoires du Nord-Ouest

Cornerpoint Building,
Suite 505
10179-105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Tél. (403) 420-2944
Télex: 037-2762

Colombie-Britannique et Yukon

P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower III,
Suite 2743
595 Burrard Street
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél. (604) 666-1434
Télex: 04-51191

CAI
EA130
-84p62

Program for Export Market Development (PEMD)



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

SECTION E

ESTABLISHMENT OF EXPORT CONSORTIA

The Program for Export Market Development (PEMD) helps develop and increase the export of Canadian goods and services by sharing with the business community the financial risks of entering new foreign markets. Such risks may result from the size and complexity of a large specific project venture, international competition, new and unfamiliar market conditions or the need for a consortium approach.

Under PEMD Section E, the Department may make a contribution to Canadian companies (especially small and medium-sized) to form permanent export consortia. Participating firms are assisted to jointly establish a newly incorporated company to be engaged solely in the export of the Canadian products and services of those firms.

The formation of an export consortium enables the member companies to put together complementary resources in order to improve their access to a foreign market. With each member making a relatively small contribution as part of a larger group, and with PEMD contributing up to 50 per cent of the costs of establishing the consortium, the investment is small, while the potential benefits are many. Furthermore, once the consortium is established, it will have access to assistance under other PEMD sections.

Assistance under Section E is available under one or both of two phases. Phase I involves a feasibility study to determine the viability of forming an export consortium. Phase II involves the formation and initial operation of the new export consortium.

APPLICANT ELIGIBILITY

PEMD assistance is available to Canadian businesses whose operations include the supply or manufacture of products, or the performance of services for which the PEMD assistance is requested.

Organizations eligible for assistance are:

- businesses incorporated and doing business in Canada;
- firms or partnerships of professionals (e.g. engineers, architects) recognized by and controlled under regulations of the federal or provincial association of the profession.

Not eligible for assistance are: unincorporated companies; individuals or partnerships (other than those identified above); public sector organizations including Crown agencies and federal or provincial marketing boards; and organizations exempt from tax under Section 149 of the Income Tax Act.

To be eligible for assistance each participating firm must:

- be established and operating in Canada;
- have sufficient operational experience to demonstrate that it has the ability or potential for competitive performance in foreign markets for the products or services concerned; and
- have sound managerial and financial capability with positive net worth and working capital, indicative of an ability to provide continued support to the consortium.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)



SECTION E

ÉTABLISSEMENT DE CONSORTIUMS D'EXPORTATION

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) aide à développer et à accroître l'exportation de biens et de services canadiens, partageant ainsi entre le gouvernement et le monde des affaires les risques financiers inhérents à la pénétration de nouveaux marchés étrangers. De tels risques résultent souvent de la complexité et de la taille d'un projet d'envergure donnée, de la concurrence internationale, de nouvelles conditions de marché peu familières ou du besoin de créer un consortium.

La Section E du PDME offre un stimulant financier aux sociétés canadiennes (particulièrement aux PME) qui veulent former des consortiums d'exportation permanents. Les entreprises participantes reçoivent l'aide nécessaire à l'établissement conjoint d'une société nouvellement constituée qui s'occupera uniquement de l'exportation des produits et des services canadiens de ces entreprises.

Grâce aux consortiums d'exportation, les entreprises peuvent se créer un réservoir de ressources complémentaires qui facilitera l'accès aux marchés d'exportation étrangers. Chaque entreprise contribue de façon relativement modeste en tant que membre du groupe et le PDME subventionne jusqu'à 50 % des coûts d'établissement du consortium. Cette formule entraîne pour chaque société des dépenses raisonnables et comporte de nombreux avantages. Par ailleurs, une fois établi, le consortium devient admissible à l'aide offerte en vertu des autres sections du PDME.

La Section E comprend deux phases. La première aide à entreprendre une étude de faisabilité visant à déterminer la viabilité d'un consortium d'exportation. La seconde aide à la mise sur pied et au fonctionnement initial du nouveau consortium d'exportation.

ADMISSIBILITÉ DES REQUÉRANTS

Le programme s'adresse aux entreprises canadiennes qui fournissent ou fabriquent des produits, ou qui offrent des services pour lesquels l'aide du PDME est requise.

Sont admissibles:

- les sociétés constituées qui font leurs affaires au Canada;
- les sociétés de services (ingénieurs, architectes, etc.) reconnues et régies par les règlements de l'association provinciale ou provinciale regroupant les membres de la profession.

Ne sont pas admissibles les particuliers et les sociétés non constituées (autres que les sociétés précisées ci-dessus), les organismes du secteur public y compris les sociétés de la Couronne et les offices de commercialisation provinciaux ou fédéraux, et les organismes exemptés d'impôt en vertu de l'article 149 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Pour être admissible, chaque entreprise participante doit de plus:

- être établie et exploitée au Canada;
- posséder une expérience d'exploitation suffisante afin de démontrer l'efficacité de sa capacité ou de son potentiel à titre de concurrent sur les marchés étrangers pour les produits ou les services offerts;
- disposer d'une bonne équipe de gestion, d'une situation financière saine et solide, d'une valeur nette et d'un fonds de roulement excédentaires, témoins de l'appui soutenu qu'elle pourra fournir au consortium.

ELIGIBILITY OF PROPOSED CONSORTIUM

To be eligible for assistance, a proposed consortium must be composed of a minimum of three eligible companies of which at least one is a manufacturer or contractor. Other members need not be manufacturers or contractors, but it must be demonstrated that the goods or services of each proposed member contribute to the marketability of the range of goods and services to be sold through the consortium.

- In addition, the applicants must demonstrate that the proposed consortium:
- has a significant and credible potential for the export of Canadian manufactured goods and services **on a permanent and continuing basis. A CONSORTIUM ESTABLISHED FOR THE SOLE PURPOSE OF PURSUING ONE SPECIFIC PROJECT OR CONTRACT WILL NOT BE ELIGIBLE;**
 - is likely to result in significant net benefits to Canada; and
 - would not likely be established without PEMD assistance.

ELIGIBLE ACTIVITY

Phase I
Under Phase I, assistance is available up to a maximum of \$25,000 to undertake a complete feasibility study to determine the viability of forming a proposed export consortium. The study is intended to focus on the establishment of a permanent consortium for exporting to a particular market. General market identification is not eligible under Section E; however, a study of the specific target market may form a part of the overall feasibility study.

Where applicants lack the necessary expertise, PEMD may share the cost of retaining a suitable consultant to carry out this study. The consultant must be “at arm’s length” from the applicants. (The consultant may, however, become a member of the newly formed consortium under Phase II.)

During Phase I, the participating companies will be treated as separate legal entities. One of the participants must be designated as the lead company to co-ordinate the proposal and act as liaison between the proposed consortium members and the Department until the consortium is formed and staffed.

The feasibility study produced at the end of Phase I must be presented to the Department in the format provided under “Feasibility Study Format”. If the companies proceed to apply for assistance under Section E — Phase II, this study will form the basis of their application.

Phase II
Following acceptance by the Department of a completed feasibility study, done with or without PEMD assistance, PEMD may make a contribution under Phase II towards the costs involved in the formation and initial operation of a new export consortium for up to three years. The intent of Phase II is to share the cost of operating an administrative office in Canada for the new consortium. Once the consortium is established, it is eligible for cost sharing of direct export marketing activity under other PEMD sections.

ELIGIBLE COSTS

Assistance towards an approved project for Phase I or II or Section E may consist of the following eligible costs:

- (i) *Personnel Costs:*
daily allowances for time spent by professional or management personnel of participating firms as follows:
 - \$100 per day in Canada;
 - \$150 per day while in travel status outside Canada; (This allowance is paid in lieu of sharing costs normally incurred in travel, such as hotels, meals, local transportation and communications, as well as a portion of salaries.)
- (ii) *Travel Costs:*
50 per cent of the return economy air fare or equivalent to the farthest point on an approved itinerary. A maximum of 20 per cent of the total PEMD contribution may go towards in-Canada travel, and 20 per cent towards travel costs outside Canada;
- (iii) *Other Costs:*
50 per cent of other costs demonstrated as being necessary and having a direct bearing on the success of the project (e.g. Phase I: arm’s length consultant fees, printing and distribution of study; Phase II: office rental, furniture, office manager’s salary, support staff, telephone, telex, utilities, office supplies, stationary, association dues, seminars, promotional aids, municipal taxes, accounting, legal and incorporating fees, and auto rental). **Not eligible for cost sharing** under either phase are costs incurred through:

ADMISSIBILITÉ DU CONSORTIUM PROPOSÉ

Pour être admissible au programme, un consortium doit être formé d’un minimum de trois sociétés canadiennes établies dont au moins une est un fabricant ou un entrepreneur. Il n’est pas nécessaire que les autres membres en soient de même, mais il doit être démontré que ces derniers amélioreront les perspectives de vente des biens et des services qu’envisage de commercialiser le consortium.

- En outre, les requérants doivent démontrer que le consortium proposé:
- est doté d’un important et plausible potentiel d’exportation de produits et de services canadiens, et ce, **de façon permanente. UN CONSORTIUM FORMÉ DANS LE SEUL BUT D’EXÉCUTER UN PROJET OU UN CONTRAT PRÉCIS NE SERA PAS ADMISSIBLE;**
 - devrait rapporter des avantages marqués pour le Canada;
 - ne serait probablement pas établi sans l’aide du PDME.

ADMISSIBILITÉ DES ACTIVITÉS

Phase I
En vertu de la Phase I, une subvention d’un maximum de 25 000 \$ peut être versée pour permettre une étude complète de faisabilité visant à déterminer la viabilité d’un consortium d’exportation. L’étude devrait traiter de l’établissement d’un consortium permanent pour l’exportation à un marché donné. Aucune aide financière n’est accordée pour les études générales de marché. Il est toutefois acceptable de faire une étude du marché choisi dans le cadre de l’ensemble de l’étude de faisabilité.

Lorsque les entreprises requérantes ne possèdent pas les compétences nécessaires pour mener à bien une telle étude, le Ministère peut aussi s’acquitter d’une partie des honoraires d’un expert-conseil compétent. Ce conseiller ne doit avoir aucun lien de dépendance avec les entreprises requérantes. (L’expert-conseil peut devenir membre du nouveau consortium d’exportation créé en vertu de la Phase II.)

Durant la Phase I, les sociétés participantes seront considérées comme entités juridiques individuelles. L’une d’entre elles sera désignée comme principale interlocutrice du groupe. Elle sera responsable de coordonner la proposition commune et d’assurer la liaison entre le Ministère et les membres du consortium jusqu’à ce que ce dernier soit effectivement constitué et doté en personnel.

À la fin de la Phase I, le groupe devra présenter au Ministère une étude de faisabilité conforme à la formule approuvée (reportez-vous au “Format de l’étude de faisabilité”). Dans le cas d’une demande d’aide additionnelle en vertu de la Phase II, l’étude de faisabilité servira de document de fond.

Phase II
Suite à l’acceptation par le Ministère de l’étude complète de faisabilité, faite avec ou sans l’aide du PDME, ce dernier peut offrir un appui financier en vertu de la Phase II pour les coûts résultant de l’établissement et du fonctionnement initial d’un nouveau consortium pour une période maximale de trois ans. L’aide accordée en vertu de la Phase II a pour but de partager les coûts d’exploitation d’un bureau administratif canadien pour le nouveau consortium d’exportation. Une fois établi, le consortium aura accès à d’autres sections du programme pour des efforts directs de commercialisation.

FRAIS ADMISSIBLES

L’aide accordée pour un projet approuvé en vertu de la Phase I ou II de la Section E peut comprendre les frais admissibles suivants:

- (i) *les frais de personnel:*
des indemnités journalières sont accordées pour le temps consacré par le personnel professionnel ou les gestionnaires des entreprises participantes, et sont versées comme suit:
 - 100 \$ par jour au Canada;
 - 150 \$ par jour durant les voyages à l’étranger; (Cette indemnité est versée au lieu de partager les frais qu’entraînerait normalement le voyage, à savoir les frais de séjour à l’hôtel, les repas, le transport urbain et les frais de communications, ainsi qu’une partie des salaires.)
- (ii) *les frais de voyage:*
50 % du prix du billet d’avion aller-retour en classe économique, ou son équivalent, jusqu’à la destination la plus éloignée de l’itinéraire approuvé. On ne peut déboursier que 20 % de la contribution totale du PDME pour les frais de déplacement au Canada, et 20 % pour les voyages à l’étranger;
- (iii) *les frais divers:*
50 % des autres frais dont on a démontré la nécessité et qui ont un effet direct sur la réussite du projet (par exemple, pour la Phase I: honoraires d’un conseiller indépendant, impression et distribution de l’étude; Phase II: location de bureaux, mobilier, salaires d’un chef de ser-

product development and adjustment; capital investment; or the establishment of production, assembly or warehousing facilities.

COSTS INCURRED PRIOR TO THE “EFFECTIVE DATE” OF THE APPLICATION (i.e. the date the Department receives the completed application) ARE NOT ELIGIBLE.

REPAYMENT

In the event that an export consortium is established and generates sales, the PEMD contribution is repayable. The following are the normal terms of repayment:

Phase I
In the event that Phase I does not lead to a Phase II project supported under PEMD within three years of the Activity Expiry Date, the company’s repayment obligations will cease.

In the event that Phase I is followed by a Phase II project supported under PEMD, the amount received under the terms of the Phase I contract will be added to the total approved for Phase II and will become subject to repayment under the terms of the Phase II contract.

Phase II
Repayment of the Phase II contribution will be made at the rate of 2 per cent of the reportable sales realized in the new market for the three years following the activity expiry date for Phase II, to a maximum of the PEMD contribution for both phases.

If no reportable sales are achieved under the terms of the Agreement for three years following the activity expiry date, the repayment obligation will cease.

FUNDING AND REPORTING

Once an application for Phase I has been approved, authorized officers from each company must sign the agreement and affix their corporate seal. For Phase II an authorized officer from the consortium must sign the agreement and attach the consortium’s corporate seal. Once the agreement has been signed by the departmental representatives, the company can make a claim against the approved activity by filling out the Claim for Payment form, available from the Department. Supporting vouchers and receipts must be attached. (Credit cards are not normally acceptable unless full details of the item(s) that make up the cost are outlined on the receipt.)

During and after the activity the company must submit activity reports and reports on sales as specified in the Agreement.

Should the company request termination of the Agreement prior to submitting a claim against the activity, sales resulting from the activity must be reported, although no repayment is required.

GENERAL GUIDANCE

- Company officers travelling under PEMD assistance should contact the appropriate Canadian Trade Office on arrival at their foreign destination to ensure co-ordination of departmental and company efforts with regard to the particular PEMD-assisted project. If the office responsible for that territory is located elsewhere, a reasonable effort should be made to inform the office of the company officers’ travel itinerary. Reference to that contact is to be included in the activity report which the company submits to the Department at the completion of the project. Failure to contact the Trade Commissioner Office may render claims ineligible.
- Canadian carriers and sources of supply must be used wherever these are competitive.
- The Department of External Affairs reserves the right to publish the name and address of the firm, the amount of assistance and the section of the program under which assistance was provided. However, all other communications and information provided by an applicant for PEMD assistance will be treated in confidence in a manner consistent with the principles of the Access to Information Act.

HOW TO APPLY

Phase I
An application for PEMD assistance under Section E Phase I must consist of the following:

1. a completed Company Data Form FOR EACH PARTICIPATING COMPANY (sample attached);
2. the information requested under Parts A and B of “Additional Information Required” FOR EACH PARTICIPATING COMPANY;
3. the information requested under Parts C, D and E of “Additional Information Required”, to be completed by the lead company;

vice et d’un personnel de soutien, téléphone, télex, services publics, fournitures de bureau, papeterie, cotisations, colloques, aides à la publicité, taxes municipales, frais de comptabilité, frais juridiques, frais d’incorporation et location de véhicules). **Aucune aide n’est accordée** en vertu de la Section E pour la mise au point et l’adaptation d’un produit, les investissements ou la mise sur pied d’entrepôts, d’installations de production et de montage.

LES COÛTS ENGAGÉS AVANT LA “DATE D’ENTRÉE EN VIGUEUR” DE LA DEMANDE NE SONT PAS ADMISSIBLES. La date d’entrée en vigueur est la date à laquelle le Ministère reçoit la demande dûment remplie.

REMBOURSEMENT

Si le consortium réussit à exporter ses produits, les subventions du PDME doivent être remboursées. Les modalités de remboursement sont normalement les suivantes:

Phase I
Si, dans les trois ans suivant la fin de la période d’activité, la Phase I n’engendre pas de projet subventionné par le PDME en vertu de la Phase II, l’obligation de rembourser sera annulée.

Si la Phase I est suivie d’un projet de la Phase II entrepris avec l’aide du PDME, la contribution reçue dans le cadre de la Phase I sera ajoutée au montant approuvé pour la Phase II. Cette contribution totale sera remboursable conformément aux termes de l’accord pour la Phase II.

Phase II
Le remboursement d’une contribution dans le cadre de la Phase II s’effectuera sur une base de 2% de la valeur des ventes attribuables au projet et réalisées sur le nouveau marché au cours des trois années suivant la fin de la période d’activité de la Phase II, mais n’excédant pas la contribution totale du PDME pour les deux phases.

Aucun remboursement ne sera exigé si le consortium, conformément aux modalités de l’accord, n’effectue aucune vente dans les trois ans suivant la fin de la période d’activité.

DEMANDES DE PAIEMENT ET RAPPORTS

La demande ayant été approuvée en vertu de la Phase I, un représentant autorisé de chaque entreprise devra signer la Convention et y apposer le sceau de sa société. Pour la Phase II, un représentant autorisé du consortium signera la Convention et y apposera le sceau du consortium. Une fois la Convention signée par les représentants du Ministère, la société pourra faire des demandes de paiement pour le projet en complétant le formulaire “Demande de paiement” disponible au Ministère. Chaque dépense devra être accompagnée d’une pièce justificative. (Les reçus de cartes de crédit ne sont pas habituellement acceptés, à moins que tous les détails des dépenses engagées n’y figurent.)

Pendant et après la période d’activité, la société devra soumettre des rapports de ses activités et de ses ventes, conformément aux termes de la Convention.

Si la société demande de mettre fin à la Convention avant de soumettre une demande de paiement pour le projet, elle doit présenter un compte rendu des ventes qui ont résulté de l’activité, bien qu’aucun remboursement ne soit requis.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Lors de voyages à l’étranger dans le cadre d’un projet PDME, les représentants des sociétés sont tenus de communiquer, dès leur arrivée à destination, avec la délégation commerciale canadienne responsable du territoire. Cette mesure permettra d’orchestrer les efforts du Ministère et des sociétés en cause. Dans le cas d’une délégation trop éloignée du trajet prévu, il faut prendre les dispositions nécessaires pour informer le délégué commercial responsable de l’itinéraire des représentants. Ce contact doit être mentionné dans les rapports d’activité que la société soumet à la fin du projet. Si la société ne communique pas avec le bureau du délégué commercial, ses demandes de paiement peuvent devenir inadmissibles.
- La société doit avoir recours aux compagnies de transport et aux sources d’approvisionnement canadiennes dans la mesure où elles sont concurrentielles.
- Le ministère des Affaires extérieures se réserve le droit de publier le nom et l’adresse de la société, le montant de la subvention et la section du programme en vertu de laquelle l’aide a été accordée. Cependant, tous les autres renseignements et communications fournis au PDME par le requérant seront traités conformément aux principes de la Loi sur l’accès à l’information.

COMMENT FAIRE UNE DEMANDE

Phase I
Une demande d’aide faite au PDME en vertu de la Phase I de la Section E doit comprendre:

4. a breakdown of the PEMD contribution requested BY EACH PARTICIPATING COMPANY (see “PEMD Contribution Requested”).

Applicants are encouraged to consult the Regional Office of the Department of Industry, Trade and Commerce and Regional Economic Expansion (ITC-DREE) for guidance in preparing the application.

The lead company will submit the Phase I application to the ITC-DREE Regional Office of the province in which that company is located (see listing).

Phase II

Approval under Phase I in no case implies continued support by the Department for Phase II. Companies seeking assistance under Phase II must complete a new application which will consist of the following:

1. one copy of a completed feasibility study (Whether or not departmental funds were utilized for a feasibility study, it is required that the study be represented in the format outlined under “Feasibility Study Format”.);
2. a completed Company Data Form FOR EACH PARTICIPATING COMPANY (sample attached);
3. a breakdown of the PEMD contribution requested by the consortium as a whole for each year for which assistance is requested, up to a maximum of three years (see “PEMD Contribution Requested”);
4. a detailed description of the total cost of the consortium formation showing estimates for each of the individual cost categories (see “Eligible Costs”); and
5. a copy of the agreement among the participating firms detailing the terms and conditions of the association and undertaking:
 - to jointly establish a newly incorporated company to be engaged in the export of Canadian products/services;
 - to commit a certain percentage of their production for export through the consortium.

Applicants are encouraged to consult the PEMD Office or the nearest ITC-DREE Regional Office (see listing) for guidance in preparing a proposal for assistance.

The application should be submitted to the following address:

Program for Export Market Development
Department of External Affairs
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

OTHER PEMD SECTIONS

In addition to Section E, described in this document, the Program for Export Market Development contains the following sections:

- Section A – SPECIFIC PROJECT BIDDING: shares the cost of preparing proposals to bid on foreign contracts. When more than one Canadian firm is competing for the same work, assistance is not normally provided.
- Section B – MARKET IDENTIFICATION TRIPS: assists in the exploration of new markets for Canadian goods and services.
- Section C – PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD: encourages Canadian companies to exhibit in trade fairs where effective penetration of new markets is likely to result.
- Section D – INVITATIONS TO INCOMING BUYERS: shares the cost of inviting foreign business or government officers, who influence the purchasing decisions of their organizations, to visit Canada or an approved location abroad.
- Section F – SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT ACTIVITIES: assists Canadian companies under Phase I to carry out a study into the feasibility of establishing marketing facilities in a particular market (including a three to five-year market penetration plan), and, under Phase II, with the costs of implementing that plan.
- PEMD FOOD – provides special assistance in export market development of agriculture, fisheries and food products.

For further details on these sections, contact the nearest ITC-DREE Regional Office.

1. la formule, appelée “Renseignements sur la société”, dûment remplie PAR CHAQUE ENTREPRISE PARTICIPANTE (échantillon annexé);
2. les renseignements demandés en vertu des parties A et B du formulaire “Renseignements supplémentaires requis” POUR CHAQUE ENTREPRISE PARTICIPANTE;
3. les renseignements demandés en vertu des parties C, D et E du formulaire “Renseignements supplémentaires requis”, fourni par la société principale;
4. une ventilation de la contribution demandée au Ministère PAR CHAQUE ENTREPRISE (voir “Contribution demandée dans le cadre du PDME”).

Les requérants sont encouragés à communiquer avec le bureau régional du ministère de l’Industrie et du Commerce et de l’Expansion économique régionale (MIC-MEER) afin de recevoir des conseils dans la préparation de leur demande.

La société principale doit soumettre la demande au bureau régional du MIC-MEER de sa province (voir la liste).

Phase II

Les entreprises qui cherchent de l’aide en vertu de la Phase II doivent compléter une nouvelle demande même si elles ont déjà reçu des subventions en vertu de la Phase I. La demande doit inclure:

1. une étude complète de faisabilité (les requérants doivent présenter leur étude selon la formule approuvée par le Ministère, même si l’étude n’a pas été subventionnée par celui-ci; reportez-vous au “Format de l’étude de faisabilité”);
2. la formule, appelée “Renseignements sur la société”, dûment remplie PAR CHAQUE ENTREPRISE PARTICIPANTE (échantillon annexé);
3. une ventilation de la contribution annuelle demandée au PDME par le consortium, pour une période n’excédant pas trois ans (voir “Contribution demandée dans le cadre du PDME”);
4. une description détaillée du coût d’établissement total du consortium, énumérant les frais prévus pour chaque catégorie (se reporter aux “Frais admissibles”);
5. une copie de l’entente conclue par les entreprises participantes, présentant les détails des conditions de l’association, et faisant part de l’intention des sociétés:
 - d’établir conjointement une société nouvellement constituée qui s’adonne à l’exportation de produits et de services canadiens; et
 - d’engager un certain pourcentage de leur production en vue de l’exportation par l’entremise du consortium.

Les requérants sont encouragés à communiquer avec le bureau du PDME ou le bureau régional du MIC-MEER le plus proche (voir la liste) afin de recevoir des conseils dans la préparation de leur demande.

La demande doit être soumise à l’adresse suivante:

Programme de développement des marchés d’exportation
Ministère des Affaires extérieures
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

AUTRES SECTIONS DU PROGRAMME

En plus de la Section E décrite ici, le Programme de développement des marchés d’exportation comporte les sections suivantes:

- SECTION A – APPELS D’OFFRES POUR DES PRODUITS PARTICULIERS: partage les coûts de rédaction de soumissions pour l’obtention de contrats à l’étranger. Lorsque plusieurs entreprises canadiennes se font concurrence pour le même travail, l’aide n’est habituellement pas accordée.
- SECTION B – VOYAGES D’EXPLORATION DES MARCHÉS: aide à explorer de nouveaux marchés pour les biens et services canadiens.
- SECTION C – PARTICIPATION AUX FOIRES COMMERCIALES ÉTRANGÈRES: encourage les entreprises canadiennes à exposer leurs produits dans des foires commerciales lorsqu’il en résultera une pénétration réelle des nouveaux marchés.
- SECTION D – ACCUEIL D’ACHETEURS ÉTRANGERS: partage le coût afférent à la venue, au Canada ou à un endroit approuvé à l’étranger, d’hommes d’affaires ou de représentants gouvernementaux étrangers qui influencent les politiques d’achat de leurs organismes.
- SECTION F – ACTIVITÉS SOUTENUES DE DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS D’EXPORTATION: en

External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

COMPANY DATA
PEMD SECTION "E"

• This form is to be completed by each proposed consortium member applying to PEMD

• Information supplied will be treated in accordance with the Access to Information Act

• DO NOT USE SHADED AREAS

RENSEIGNEMENTS SUR LA SOCIÉTÉ
PDME SECTION "E"

• Chaque membre du consortium proposé qui demande de l'aide du PDME doit remplir cette formule

• Les renseignements fournis seront traités conformément à la Loi sur l'accès à l'information

• NE RIEN INSCRIRE DANS LES CASES OMBRAGÉES

Effective Date Year/Année 1 9	Date d'entrée en vigueur M D J	Project Number	Número du projet	Con-sortium	Phase	Activity Expiry Date/Fin de la période de l'activité Year/Année M D J 1 9	Evaluating Unit	Secteur responsable	Project Officer — Agent de projet
-------------------------------------	-----------------------------------	----------------	------------------	-------------	-------	---	-----------------	---------------------	-----------------------------------

PHASE I (Feasibility Study — Étude de faisabilité)

OR — OU PHASE II (Formation of Consortium — Formation du consortium)

PHASES I AND II REQUIRE SEPARATE APPLICATIONS — IL FAUT PRÉSENTER DES DEMANDES SÉPARÉES POUR LES PHASES I ET II

1. Company Name — Nom de l'entreprise

Co. CODE de l'entreprise

2. Address — Adresse

3. Mailing Address (if different) Adresse postale (si différente)

Postal CODE postal

Postal CODE postal

4. Area code and telephone no.
Indicatif rég. et n° de téléphone

5. Telex no. — N° de télex

6. Name and title of company contact — Nom et titre du représentant de la société

7. Legal status of company — Statut légal de la société

1

☐ Incorporated company — Société constituée

2

☐ Firm of professionals (unincorporated)
Société de service (non constituée)

3

☐ Partnership of incorporated companies or firms of professionals
Sociétés constituées ou sociétés de service en nom collectif

4

☐ Other (specify) — Autre (préciser):

8. First year of operation in Canada:
Première année d'exploitation au Canada:

9. No. of years exporting:
Nombre d'années de ventes à l'exportation:

10. Line of business — Type d'entreprise

1

☐ Manufacturer — Fabricant

2

☐ Engineer — Ingénieur

3

☐ Agent/Representative — Agent/Représentant

4

☐ Trading Company — Société de commerce

5

☐ Contractor — Entrepreneur

6

☐ Other (specify) — Autre (préciser):

TRADING HOUSE/AGENT: List Canadian companies you represent on an exclusive basis on a separate sheet and attach a copy of agency agreements which must be valid for at least one year.

MAISON/AGENT DE COMMERCE: indiquer sur une feuille séparée les sociétés canadiennes que vous représentez en exclusivité et joindre une copie des ententes d'organismes qui sont valables pour au moins un an.

Provide the following information for the last three fiscal years and attach financial statement for last year (audited if possible).

Fournir les renseignements suivants pour les trois derniers exercices financiers et joindre un état financier pour le dernier exercice (vérifié si possible).

	Last Fiscal Year Ending:/Dernier exercice financier se terminant: Y A M D/J	Previous Fiscal Year Avant-dernier exercice financier	Preceding Fiscal Year Exercice financier précédent
11. Annual Domestic Sales (revenues) Ventes nationales annuelles (recettes)	\$.00	\$.00	\$.00
12. Annual Export Sales (revenues) Exportations annuelles (recettes)	\$.00	\$.00	\$.00
13. Working Capital (current assets — current liab.) Fonds de roulement (actif courant — passif courant)	\$.00	\$.00	\$.00
14. Net Worth (see definition below) Valeur nette (voir définition plus bas)	\$.00	\$.00	\$.00
15. Net Profit after taxes Bénéfice net après impôt	\$.00	\$.00	\$.00
16. No. of permanent employees at year end Nbre d'employés à plein temps à la fin de l'exercice			

17. Ownership of company:
Propriété de la société:

Canadian

% Canadienne

Other

% Autre

Country — Pays:

CODE

18. a) Does your firm have subsidiaries or a parent company?
Votre société a-t-elle des filiales ou une société mère?

☐ No
Non

☐ Yes — Complete 18. b) - 20.
Oui — Compléter 18. b) - 20.

Omit 18. b) - 20.
Omettre 18. b) - 20.

18. b) Name of parent company and head office address
Nom de la société mère et adresse du siège social

Postal CODE postal

Co. CODE de l'entreprise

19. If your parent has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership) other than your company, please list. (If more space is needed, attach a separate sheet)
Si votre société mère a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant) autres que votre société, veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)

20. If your firm has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership), please list. (If more space is needed, attach a separate sheet)
Si votre société a des filiales canadiennes (plus de 50 % lui appartenant), veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)

Subsidiary name
Nom de la filiale

Co. CODE de l'entreprise

Subsidiary name
Nom de la filiale

Co. CODE de l'entreprise

1

1

2

2

3

3

4

4

Net Worth. Share capital issued + retained earnings + shareholder loan less goodwill less deferred developments costs
Valeur nette: Capital-actions émis + bénéfices non répartis + prêt des actionnaires moins achalandage moins dépenses de développement différées

Page 5

<p style="text-align: center;">Phase I <input style="display: inline-block; width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/></p> <p style="text-align: center;"></p> <p>One copy of this form is to be completed by each participating company — Chaque entreprise participante doit remplir une copie de cette formule</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>Name of Company: _____ Nom de la société: _____</p>	<p style="text-align: center;">Phase II <input style="display: inline-block; width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/></p> <p style="text-align: center;"></p> <p>One copy of this form is to be completed by the consortium as a whole for each year for which assistance is requested up to a maximum of three years — Le consortium comme entité doit remplir une copie de cette formule pour chaque année pour laquelle on demande l'aide du PDME, jusqu'à un maximum de trois années</p> <p style="text-align: center;"></p> <p style="text-align: center;">Check One — Cocher une case</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: center;">Year 1 1^{re} année</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;">Year 2 2^e année</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;">Year 3 3^e année</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Year 1 1 ^{re} année	<input style="width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	Year 2 2 ^e année	<input style="width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	Year 3 3 ^e année	<input style="width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>
Year 1 1 ^{re} année	<input style="width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	Year 2 2 ^e année	<input style="width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>	Year 3 3 ^e année	<input style="width: 30px; height: 20px; border: 1px solid black;" type="checkbox"/>		

	Contribution Requested Contribution demandée	198—/8—	Departmental Use Only Réservé à l'usage du Ministère
(i) PERSONNEL COSTS — FRAIS DE PERSONNEL			
Professional or Equivalent-Level Only — Professionnels ou de niveau équivalent seulement			
Number of Person Days spent working on project in Canada Nombre de jours-personnes en travail au Canada		_____ × \$100 = \$ _____	
Number of Person Days abroad Nombre de jours-personnes à l'étranger		_____ × \$150 = \$ _____	
(ii) TRAVEL COSTS — FRAIS DE VOYAGE			
In-Canada Travel (Maximum 20 per cent of total PEMD Contribution) Voyages au Canada (jusqu'à 20 % de la contribution totale du PDME)	\$ _____	× 50% = \$ _____	
International Travel (Maximum 20 per cent of total PEMD Contribution) Voyages à l'étranger (jusqu'à 20 % de la contribution totale du PDME)	\$ _____	× 50% = \$ _____	
(iii) OTHER COSTS — FRAIS DIVERS			
(e.g. Phase I Consultant fees, Phase II legal fees) (p.e. Phase I, honoraires, Phase II, frais juridiques)			
Description			
↓			
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
_____	\$ _____	× 50% = \$ _____	
TOTAL CONTRIBUTION REQUESTED — CONTRIBUTION TOTALE DEMANDÉE	\$ _____		

CERTIFICATION	ATTESTATION
I have checked the foregoing application and any attachments thereto and certify and represent that statements contained therein are correct to the best of my knowledge.	J'ai vérifié la demande susmentionnée ainsi que toutes les pièces jointes s'y rapportant et j'atteste que les déclarations contenues dans la présente sont exactes, au meilleur de ma connaissance.

Name and Title of Authorized Company Representative — Nom et titre du représentant autorisé de la société

_____ Date _____ Signature _____

FEASIBILITY STUDY FORMAT

This format is to be used for a Feasibility Study under Phase I, and will also form part of the application for Phase II (See also “How to Apply”).

- A. Name and address of proposed consortium.
- B. Name of lead company and name of principal contact within that company.
- C. For each participating company, show the production commitment for export through the proposed consortium.

Company name	Product or Service to be Contributed	% of Annual Production of this Product to be Committed	Yearly Dollar Value
--------------	--------------------------------------	--	---------------------

- D. Three to five-year marketing plan for the proposed consortium, including sales strategy, pricing policy, methods of distribution and competitive position.
- E. Conclusions and recommendations as to export market(s) to be developed by the proposed consortium.
- F. Consortium structure proposed, including:
 - 1) Recommendations regarding incorporation;
 - 2) Percentage ownership by each member;
 - 3) Membership obligations;
 - 4) Profit-sharing methods;
 - 5) Conditions of withdrawal by a member;
 - 6) Mechanism for the inclusion of new members;
 - 7) Terms of sale of products and services to the consortium by each proposed member firm;
 - 8) Directorships;
 - 9) Opinion of the Department of Consumer and Corporate Affairs relative to the Combines Investigation Act.
- G. Consortium requirements and recommendations for their implementation, e.g. staff, office, equipment, warehousing and transportation.
- H. Benefits of consortium formation, including:
 - 1) Description of economies to be realized through joint marketing;
 - 2) Anticipated increase in sales through joint marketing;
 - 3) Other benefits.
- J. Financial forecasts for each of the next three years, including:
 - 1) Sales and revenue forecast (quantities and dollar values);
 - 2) Forecast statements of earnings income (including details of operating and marketing costs);
 - 3) Cash flow statements (identifying and substantiating the sources of financing including shareholders' equity investment, other financial contributions, debt financing, grants, etc.);
 - 4) Relevant assumptions made in preparing the above forecasts.
- K. Conclusions and recommendations as to the feasibility of establishing the consortium.

PDME-ALIMENTATION

vertu de la Phase I, aide les sociétés canadiennes à effectuer une étude sur la possibilité d'établir des installations de commercialisation dans un marché précis (y compris un plan de pénétration du marché de trois à cinq ans); et, en vertu de la Phase II, aide à payer les frais de mise en oeuvre du plan. Aide au développement des marchés d'exportation des produits de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces sections, veuillez communiquer avec le bureau régional du MIC-MEER le plus près.

FORMAT DE L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ

On doit utiliser ce format pour l'étude de faisabilité de la Phase I. Ce format fera aussi partie de la demande en vertu de la Phase II (voir aussi “Comment faire une demande”).

- A. Nom et adresse du consortium éventuel.
- B. Nom de la société interlocutrice, et nom de la personne ressource dans cette société.
- C. Pour chaque société participante, donnez la capacité de production destinée à l'exportation par l'entremise du consortium proposé.

Nom de la société	Produit ou service	Pourcentage engagé de la production annuelle	Valeur annuelle en dollars
-------------------	--------------------	--	----------------------------
- D. Plans de commercialisation d'une durée de trois à cinq ans pour le consortium proposé, comprenant la stratégie de vente, la politique de fixation des prix, la méthode de distribution et la position face à la concurrence.
- E. Conclusions et recommandations quant aux marchés d'exportation visés par le consortium proposé.
- F. Structure préconisée pour le consortium, y compris:
 - 1) les recommandations quant à la constitution en société;
 - 2) le pourcentage des actions détenues par chaque membre;
 - 3) les obligations des membres;
 - 4) les méthodes de participation aux bénéfices;
 - 5) les conditions régissant le retrait d'un membre;
 - 6) les conditions régissant l'acceptation de nouveaux membres;
 - 7) les conditions de vente des produits et services au consortium par les entreprises membres;
 - 8) la direction;
 - 9) l'avis du ministère de la Consommation et des Corporations relativement à la Loi des enquêtes sur les coalitions.
- G. Besoins du consortium et recommandations pour leur mise sur pied: personnel, bureau, matériel, entrepôts et transport, etc.
- H. Avantages du consortium y compris:
 - 1) une description des économies possibles à réaliser par le biais d'une commercialisation conjointe;
 - 2) l'amélioration escomptée des ventes résultant de la mise en marché conjointe;
 - 3) d'autres avantages.
- J. Prévisions financières pour chacune des trois années suivantes, y compris:
 - 1) les prévisions des ventes et recettes (quantités et valeurs en dollars);
 - 2) la prévision des revenus (y compris les détails des coûts d'exploitation et de mise en marché);
 - 3) l'état du fonds de roulement (identifier et justifier les sources de financement, y compris les placements en action de la part des actionnaires, les autres contributions financières, le financement de la dette, les subventions, etc.);
 - 4) les hypothèses pertinentes aux prévisions susmentionnées.
- K. Conclusions et recommandations sur la faisabilité de la mise sur pied d'un consortium.

ADDITIONAL INFORMATION REQUIRED

The following information is required as part of the application for Phase I (see also "How to Apply"). Parts A and B are to be completed by each participating company. Parts C, D and E are to be completed by the lead company.

- A. Information to be provided by each participating company:
- 1) Identification of major products/services and corresponding capacities;
 - 2) Identification of products/services to be provided to the proposed consortium and approximate productive capacities available for each of the next five years;
 - 3) Managerial capabilities related to export marketing (if any);
 - 4) Description of export experience during the past three years including a breakdown by product/service, country and corresponding volumes.
- B. A preliminary assessment by each company of the following:
- 1) The feasibility of integrating the participating firms' products/services for the purpose of joint marketing;
 - 2) An indication of the economies and other benefits that may be realized through joint marketing;
 - 3) Priority markets to be considered and rationale for selection;
- C. Name of participating firm acting as lead company.
- D. Name of the organization that will undertake the feasibility study.
- 1) If an arms-length consultant or consulting firm is to be used, provide the following:
 - resumé of consultant;
 - preliminary proposal prepared by the consultant including a detailed estimate of costs (fees and expenses) to complete the feasibility study.
 - 2) If a participating firm is to be used, provide the following:
 - a resumé of the employee who will be directly responsible;
 - preliminary proposal for study program.
- (Note: A combination of in-house resources and outside resources is acceptable)
- E. A detailed description of the total cost of the feasibility study, showing estimates for each of the individual cost categories (see "Eligible Costs").

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES REQUIS

Les renseignements suivants doivent être fournis et faire partie de la demande en vertu de la Phase I (voir aussi "Comment faire une demande"). Chaque entreprise participante doit remplir les parties A et B. La société interlocutrice doit remplir les parties C, D et E.

- A. Renseignements sur chaque entreprise participante:
- 1) identification des principaux produits et services, et capacité de production pour chacun;
 - 2) identification des produits et services à fournir au consortium proposé et la capacité de production estimée pour chacune des cinq années suivantes;
 - 3) les capacités de gestion par rapport à la commercialisation des exportations (s'il y a lieu);
 - 4) description de l'expérience en matière d'exportation au cours des trois dernières années, y compris une ventilation par produit ou service, pays et chiffres d'affaires correspondants.
- B. Une évaluation préliminaire par chaque entreprise des éléments suivants:
- 1) la facilité d'intégration des produits et des services des entreprises participantes aux fins d'une commercialisation conjointe;
 - 2) une estimation des économies et autres avantages à réaliser par le biais d'une commercialisation conjointe;
 - 3) les marchés prioritaires à étudier et la raison en justifiant le choix.
- C. Le nom de l'entreprise participante désignée comme société interlocutrice.
- D. Le nom de l'organisme qui fera l'étude de faisabilité.
- 1) Si un conseiller ou consultant sans liens de dépendance est proposé, veuillez fournir:
 - son curriculum vitae;
 - les propositions préliminaires préparées par le conseiller, y compris une estimation des coûts (honoraires et dépenses) afin de compléter l'étude de faisabilité.
 - 2) Si une entreprise participante est proposée, veuillez fournir les renseignements suivants:
 - un curriculum vitae de l'employé qui y travaillera;
 - une proposition préliminaire du programme d'étude.
- (Note: Il est possible d'utiliser les ressources humaines internes et externes en même temps.)
- E. Une description détaillée du coût total de l'étude de faisabilité, décrivant les estimations pour les frais de chaque catégorie (voir "Frais admissibles").

REGIONAL OFFICES IN CANADA

BUREAUX RÉGIONAUX

Newfoundland and Labrador
Terre-Neuve et Labrador
P.O. Box 8950
90 O'Leary Avenue
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 737-5511
Telex: 016-4749

Nova Scotia
Nouvelle-Écosse
Duke Tower, Suite 1124
5251 Duke Street
Scotia Square
Halifax, Nova Scotia
B3J 1P3
Tel: (902) 426-7540
Telex: 019-21829

New Brunswick
Nouveau-Brunswick
590 Brunswick Street
Fredericton, New Brunswick
E3B 5A6
Tel: (506) 452-3190
Telex: 014-46140

Prince Edward Island
Île-du-Prince-Édouard
P.O. Box 2289
Dominion Building
97 Queen Street
Charlottetown, Prince
Edward Island
C1A 8C1
Tel: (902) 892-1211
Telex: 014-44129

Quebec
Québec
Case postale 247
800, Place Victoria, 37^e étage
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-6254
Telex: 055-60768

220, avenue Grande-Allée est
Pièce 820
Québec (Québec)
G1R 2J1
Tel: (418) 694-4726
Telex: 051-3312

Ontario
P.O. Box 98
1 First Canadian Place,
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba
Manulife House, Suite 507
386 Broadway Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 3R6
Tel: (204) 949-2381
Telex: 075-7624

Saskatchewan
1955 Smith Street
Room 400
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Tel: (306) 359-5020
Telex: 071-2745

Alberta and Northwest Territories
Alberta et Territoires du Nord-Ouest
Cornerpoint Building
Suite 505
10179-105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia and Yukon
Colombie-Britannique et Yukon
P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower 111
Suite 2743
595 Burrard Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434
Telex: 04-51191

Program for Export Market Development (PEMD)

CAI
EA 130
- 84 PG2



External Affairs
Canada

Affaires extérieures
Canada

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)



Canada

SECTION F SUSTAINED EXPORT MARKET DEVELOPMENT ACTIVITIES

The Program for Export Market Development (PEMD) helps develop and increase the export of Canadian goods and services by sharing with the business community the financial risks of entering new foreign markets. Such risks may result from the size and complexity of a large specific project venture, international competition, new and unfamiliar market conditions or the need for a consortium approach.

PEMD Section F provides assistance to Canadian exporters who wish to undertake a sustained marketing effort in a foreign market by establishing facilities on location. The applicant for Section F should have established export capabilities, and there should be preliminary indications that the export market in question offers substantial growth opportunities to the firm and long-term benefits to Canada. This section of PEMD is not normally intended to support applicants with no previous exporting experience. Such applicants should review the assistance available under other sections of PEMD. In most cases the applicant to Section F will have already achieved a small market share at a low level of activity, and will be seeking a greater market share through increased marketing by establishing facilities such as a sales office or a "sales and services" centre in the target area.

The incentive under Section F is available under one or both of two phases. Phase I involves the development of a market penetration plan, consisting of a market study and proposal. Phase II involves the implementation of the market penetration plan.

APPLICANT ELIGIBILITY

PEMD assistance is available to Canadian businesses whose operations include the supply or manufacture of the product, or the performance of the service for which the PEMD assistance is requested.

Organizations eligible for assistance are: incorporated firms or partnerships or groups of such firms; firms of professionals (e.g. engineers, architects) recognized by and controlled under regulations of the federal or provincial association of the profession; or groups or partnerships of such firms.

Not eligible for assistance are: unincorporated companies; individuals or partnerships (other than those identified above); public sector organizations including Crown agencies and federal or provincial marketing boards; and organizations exempt from tax under Section 149 of the Income Tax Act.

PEMD FOOD eligibility criteria differ from the above. The following organizations are eligible under PEMD FOOD: Canadian corporations; producer organizations; related industry associations; marketing agencies; and federal or provincial marketing boards undertaking projects for the development of export markets for agriculture, fisheries and food products.

To be eligible for PEMD assistance the applicant organization must:

- be currently established and operating in Canada;
- have sufficient operational experience to demonstrate an established capability and capacity to provide the products or services successfully in the target market;
- have satisfactory marketing and management capabilities;
- have a record of successful financial performance and adequate financial resources to successfully carry out the sustained export marketing effort.

The applicant should have some previous experience in the market, including the export of the products or services to be marketed through the proposed permanent facilities abroad.

SECTION F ACTIVITÉS DE SOUTIEN À L'EXPANSION DES EXPORTATIONS

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) aide à développer et à accroître l'exportation de biens et de services canadiens, partageant ainsi entre le gouvernement et le monde des affaires les risques financiers inhérents à la pénétration de nouveaux marchés étrangers. De tels risques résultent souvent de la complexité et de la taille d'un projet d'envergure donné, de la concurrence internationale, de nouvelles conditions de marché peu familières ou du besoin de créer un consortium.

La section F du PDME offre de l'aide aux exportateurs canadiens qui, en établissant des installations à l'étranger, souhaitent déployer des efforts soutenus de commercialisation sur un marché d'exportation précis. Les exportateurs demandant une aide dans le cadre de la section F doivent posséder déjà une certaine expérience dans le domaine des exportations et il faudrait des indices préliminaires montrant que le marché d'exportation concerné présente des possibilités de croissance considérables pour la société et des avantages à long terme pour le Canada. Cette section du PDME n'a pas normalement pour but de venir en aide aux sociétés sans expérience antérieure dans le domaine des exportations. Ces sociétés doivent étudier l'aide qui leur est offerte dans le cadre des autres sections du PDME. Dans la plupart des cas, la société requérante dans le cadre de la section F aura déjà une petite part du marché et cherchera à l'augmenter, grâce à une commercialisation plus intensive en établissant des installations (un bureau de vente ou un centre de "vente et service") dans la région du marché visé, par exemple.

La Section F comprend deux phases. La première aide à élaborer un plan de pénétration sur le marché consistant en une étude du marché et une proposition. La seconde aide à la mise en oeuvre du plan de pénétration.

ADMISSIBILITÉ DES REQUÉRANTS

Le PDME est offert aux entreprises canadiennes dont les activités comportent la fourniture ou la fabrication du produit, ou l'exécution du service pour lequel l'aide du PDME est demandée.

Sont admissibles à l'aide: les sociétés constituées ou les groupes ou sociétés en nom collectif regroupant des sociétés constituées; les sociétés de services (ingénieurs, architectes, etc.) reconnues et régies par les règlements de l'association nationale ou provinciale regroupant les membres de la profession; ou les groupes ou sociétés en nom collectif regroupant de telles firmes.

Ne sont pas admissibles à l'aide: les particuliers et les sociétés non constituées (autres que les sociétés susmentionnées); les organismes du secteur public y compris les sociétés de la Couronne et les offices provinciaux ou fédéraux de commercialisation; et les organismes non imposables en vertu de l'article 149 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Les critères d'admissibilité en vertu du PDME ALIMENTATION sont différents. Le PDME ALIMENTATION s'adresse aux sociétés; aux groupements de producteurs; aux associations industrielles connexes; aux organismes de commercialisation; et aux commissions de commercialisation fédérales ou provinciales qui entreprennent des projets d'expansion des marchés d'exportation pour les produits de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation.

Pour être admissible à l'aide du PDME, l'organisme requérant doit:

- être actuellement établi au Canada et y faire ses affaires;
- avoir suffisamment d'expérience d'exploitation pour démontrer qu'il a la capacité et les moyens nécessaires d'offrir les produits ou services avec succès sur le marché visé;

PROJECT ELIGIBILITY

To be eligible for PEMD support, a proposed project must:

- be likely to result in significant net benefits to Canada;
- have a reasonable probability of success;
- be unlikely to take place without PEMD assistance.

ELIGIBLE ACTIVITY

Phase I

Under Phase I assistance is available up to a maximum of \$25,000 to undertake a detailed study on establishing sustained marketing facilities in a particular export market, and to develop a proposal for implementing the market plan. The market study and the proposal produced during Phase I must be presented to the Department in the format provided under “Market Study and Proposal”. If the applicant proceeds to apply for assistance under Section F, Phase II, this study will form the basis of their application.

Phase II

Following the acceptance by the Department of the market penetration plan done with or without PEMD assistance, PEMD may make a contribution under Phase II towards the cost of implementing the plan for a maximum of three years or until the agreed level of sales is attained, whichever comes first. The activities covered under Phase II will vary from project to project. Normally the implementation of the market plan will require the establishment of physical facilities in the new market.

ELIGIBLE COSTS

Assistance towards an approved project for Phase I or II of Section F may consist of the following eligible costs:

(i) Personnel Costs:

- Daily allowances for time spent by professional or management personnel of participating firms as follows:
- \$100 per day in Canada/(Phase I only);
 - \$150 per day while in travel status outside Canada. (This allowance is paid in lieu of sharing costs normally incurred in travel, such as hotels, meals, local transportation and communications, as well as a portion of salaries.)

(ii) Travel Costs:

50 per cent of the return economy airfare or equivalent to the furthest point on an approved itinerary. Costs for travel between two points in Canada are not eligible.

(iii) Other Costs:

50 per cent of other costs demonstrated as being necessary and having a direct bearing on the success of the project (e.g. Phase I: arm’s length consultant fees, printing and distribution of study; Phase II: office rental, office equipment rental, utilities, telephone, telex, automobile leasing and operation, postage and courier service, stationery supplies, local taxes, marketing consultants, legal costs, promotion related to the company’s presence in the market [other than advertising of product to consumer], trade shows, professional fees, office maintenance, incorporation costs and business licence). **Not eligible** for cost sharing under either phase are costs incurred through: entertainment, commissions, consumer advertising, transportation and/or shipping of supplies, warehousing, capital costs incurred for the acquisition of general purpose facilities and equipment, and expenses related to production and shipment of goods.

COSTS INCURRED PRIOR TO THE “EFFECTIVE DATE” OF THE APPLICATION (i.e. the date the Department receives the completed application) ARE NOT ELIGIBLE.

REPAYMENT

In the event that the company succeeds in generating sales through the new facilities abroad, the PEMD contribution is repayable. The following are the terms of repayment.

Phase I

In the event that Phase I does not lead to a Phase II project supported under PEMD within three years of the Activity Expiry Date, the company’s repayment obligations will cease.

In the event that Phase I is followed by a Phase II project supported under PEMD, the amount received under the terms of this contract will be added onto the total approved for Phase II and will become subject to repayment under the terms of the Phase II contract.

Phase II

Repayment of the Phase II contribution will be made normally at the rate of 2 per cent of the reportable sales realized in the new market for the three years following the activity expiry

- avoir un potentiel de commercialisation et de gestion satisfaisant;
- avoir d’excellents antécédents financiers et posséder les ressources financières nécessaires pour mener à bien les activités soutenues de commercialisation à l’exportation.

Le requérant doit posséder déjà une certaine expérience dans ce marché, y compris l’exportation des produits ou des services proposés.

ADMISSIBILITÉ DES PROJETS

- Pour être admissible à l’aide du PDME, le projet proposé doit:
- rapporter des avantages marqués pour le Canada;
 - avoir les chances raisonnables de succès;
 - avoir peu de chances de se réaliser sans l’aide du PDME.

ADMISSIBILITÉ DES ACTIVITÉS

Phase I

En vertu de la Phase I, une subvention d’au plus 25,000 \$ peut être versée pour permettre une étude détaillée quant à l’établissement d’installations de commercialisation soutenue sur un marché d’exportation précis, et pour élaborer une proposition quant à l’exécution du projet. À la fin de la Phase I, on devra présenter au Ministère une étude du marché et une proposition conforme à la formule approuvée (reportez-vous à l’“Étude du marché et proposition”). Dans le cas d’une demande d’aide additionnelle en vertu de la Phase II, cette étude servira de document de fond.

Phase II

Suite à l’acceptation par le Ministère du plan de pénétration sur le marché, fait avec ou sans l’aide du PDME, ce dernier peut offrir un appui financier en vertu de la Phase II pour les coûts résultant de la mise en oeuvre du plan de pénétration sur le marché, pendant un maximum de trois ans, ou avant, si le chiffre d’affaires visé est atteint. Les activités subventionnées dans le cadre de la Phase II varieront en fonction des projets. Normalement, la mise en oeuvre du projet de commercialisation nécessitera l’établissement d’installations matérielles sur le nouveau marché.

FRAIS ADMISSIBLES

L’aide accordée pour un projet approuvé en vertu de la Phase I ou II de la Section F peut comprendre les frais admissibles suivants:

(i) Les frais de personnel:

Des indemnités journalières sont accordées pour le temps consacré par le personnel professionnel ou les gestionnaires des entreprises participantes, et sont versées comme suit:

- 100 \$ par jour au Canada (Phase I seulement);
- 150 \$ par jour durant les voyages à l’étranger. (Cette indemnité est versée au lieu de partager les frais qu’entraînerait normalement le voyage, à savoir les frais de séjour à l’hôtel, les repas, le transport urbain et les frais de communications, ainsi qu’une partie des salaires.)

(ii) Les frais de voyage:

50 % du prix du billet d’avion aller-retour en classe économique ou son équivalent jusqu’au point le plus éloigné de l’itinéraire approuvé. Le coût du voyage entre deux endroits au Canada n’est pas admissible.

(iii) Les frais divers:

50 % des autres frais dont on a démontré la nécessité et qui ont un effet direct sur la réussite du projet (par exemple, pour la Phase I: honoraires d’un conseiller indépendant, impression et distribution de l’étude; Phase II: loyer, location d’équipement de bureau, services publics, téléphone, télex, location et utilisation de voiture, services de messageries et de poste, papeterie, taxes locales, honoraires d’experts-conseils en commercialisation, honoraires d’avocats, publicité liée à la présence de la société sur le marché [autre que la publicité du produit auprès du consommateur], foires commerciales, honoraires professionnels, entretien du bureau, frais d’incorporation et permis). **Aucune aide n’est accordée** en vertu de la Section F pour: divertissements, commissions, publicité destinée aux consommateurs, transport ou expédition de fournitures, entreposage, frais d’immobilisations engagés pour l’acquisition d’installations et de matériel polyvalents, et dépenses liées à la production et à la livraison de produits.

LES COÛTS ENGAGÉS AVANT LA “DATE D’ENTRÉE EN VIGUEUR” DE LA DEMANDE NE SONT PAS ADMISSIBLES. La date d’entrée en vigueur est la date à laquelle le Ministère reçoit la demande dûment remplie.

date for Phase II, to a maximum of the PEMD contribution for both phases.

If no reportable sales are achieved under the terms of the Agreement for three years following the activity expiry date, the repayment obligation will cease.

FUNDING AND REPORTING

Once the application has been approved, a representative of the company will sign the Agreement and affix the company's corporate seal. Once the Agreement has been signed by the departmental representatives, the company can make a claim against the approved activity by filling out the Claim for Payment form, available from the Department. Supporting vouchers and receipts must be attached. (Credit cards are not normally acceptable unless full details of the item(s) that make up the costs are outlined on the receipt.) The Department reserves the right to request certification by an external auditor on claims which include costs for personnel or specific non-personnel costs incurred at the normal place of business.

During and after the activity, the company must submit activity reports and reports on sales as specified in the Agreement.

Should the company request termination of the Agreement prior to submitting a claim against the activity, sales resulting from the activity must be reported, although no repayment is required.

GENERAL GUIDANCE

- The Department will not make a financial contribution to any activities for which the applicant receives financial assistance from any other source, including federal and provincial government programs.
- Company officers travelling under PEMD assistance should contact the appropriate Canadian Trade Commissioner Office on arrival at the destination to ensure coordination of departmental and company efforts with regard to the particular PEMD assisted project. If the office responsible for that territory is located elsewhere, a reasonable effort should be made to inform the office of the company officers' travel itinerary. Reference to that contact is to be included in the activity report which the company submits to the Department at the completion of the project. Failure to contact the Trade Commissioner Office may render claims ineligible.
- Canadian carriers and sources of supply must be used wherever these are competitive.
- The Department of External Affairs reserves the right to publish the name and address of the firm, the amount of assistance and the section of the program under which assistance was provided. However, all other communications and information provided by an applicant for PEMD assistance will be treated in confidence in a manner consistent with the principles of the Access to Information Act.

HOW TO APPLY

Phase I

An application for PEMD assistance under Section F, Phase I must consist of the following:

- (i) a completed Company Data Form (attached);
- (ii) the information requested in "Additional Information Required";
- (iii) a completed PEMD Contribution Requested Form (attached).

Applicants are encouraged to consult the Regional Office of the Department of Industry, Trade and Commerce and Regional Economic Expansion (ITC/DREE) for guidance in preparing the application (see listing).

The application should be submitted to the nearest ITC/DREE Regional Office.

Phase II

Approval under Phase I in no case implies continued support by the Department for Phase II. Companies seeking assistance under Phase II must complete a new application which will consist of the following:

- (i) a completed Company Data Form (attached);
- (ii) one copy of the market penetration plan (whether or not departmental funds were utilized to develop the plan, it is required that the plan be presented in the format outlined under "Market Study and Proposal");
- (iii) a breakdown of the PEMD contribution requested for each year for which assistance is requested, up to a maximum of three years (see "PEMD Contribution Requested");

REMBOURSEMENT

Si le requérant réussit à exporter ses produits grâce aux nouvelles installations, les subventions du PDME doivent être remboursées. Les modalités de remboursement sont les suivantes:

Phase I

Si, dans les trois ans suivant la fin de la période d'activité, la Phase I n'engendre pas de projet qui est subventionné par le PDME en vertu de la Phase II, le requérant n'est pas tenu de rembourser.

Si la Phase I est suivie d'un projet de la Phase II entrepris avec l'aide du PDME, la contribution reçue dans le cadre de la Phase I sera ajoutée au montant approuvé pour la Phase II. Cette contribution totale sera remboursable conformément aux termes de l'accord pour la Phase II.

Phase II

Le remboursement d'une contribution dans le cadre de la Phase II s'effectuera sur une base de 2 % de la valeur des ventes attribuables au projet et réalisées sur le nouveau marché au cours des trois années suivant la fin de la période d'activité de la Phase II, mais n'excédant pas la contribution totale du PDME pour les deux phases.

Aucun remboursement ne sera exigé si le requérant, conformément aux modalités de l'accord, n'effectue aucune vente dans les trois ans suivant la fin de la période d'activité.

DEMANDES DE PAIEMENTS ET RAPPORTS

La demande ayant été approuvée, un représentant autorisé de la société devra signer la Convention et y apposer le sceau de la société. Une fois la Convention signée par les représentants du Ministère, la société pourra faire des demandes de paiement pour le projet en remplissant le formulaire "Demande de paiement" disponible au Ministère. Chaque dépense devra être accompagnée d'une pièce justificative. (Les reçus de cartes de crédit ne sont pas habituellement acceptés, à moins que tous les détails des dépenses engagées n'y figurent.) Le Ministère se réserve le droit d'exiger une certification par un vérificateur externe pour les demandes qui incluent des honoraires professionnels ou des frais particuliers non reliés au personnel et engagés au lieu d'affaires habituel.

Pendant et après la période d'activité, la société devra soumettre des rapports de ses activités et de ses ventes, conformément aux termes de la Convention.

Si la société demande de mettre fin à la Convention avant de soumettre une demande de paiement pour le projet, elle doit présenter un compte rendu des ventes qui ont résulté de l'activité, bien qu'aucun remboursement ne soit requis.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Le Ministère ne versera aucune contribution visant des frais pour lesquels le requérant reçoit d'autre aide financière, y compris celle qui provient des programmes fédéraux ou provinciaux.
- Lors de voyages à l'étranger dans le cadre d'un projet PDME, les représentants des sociétés devraient communiquer, dès leur arrivée à destination, avec la délégation commerciale canadienne responsable du territoire. Cette mesure permettra d'orchestrer les efforts du Ministère et des sociétés en cause. Dans le cas d'une délégation trop éloignée du trajet prévu, il faut prendre les dispositions nécessaires pour informer le délégué commercial responsable de l'itinéraire des représentants. Ce contact doit être mentionné dans les rapports d'activité que la société soumet à la fin du projet. Si la société ne communique pas avec le bureau du délégué commercial, ses demandes de paiement peuvent devenir inadmissibles.
- La société doit avoir recours aux compagnies de transport et aux sources d'approvisionnement canadiennes dans la mesure où elles sont concurrentielles.
- Le ministère des Affaires extérieures se réserve le droit de publier le nom et l'adresse de la société, le montant de la subvention et la section du programme en vertu de laquelle l'aide a été accordée. Cependant, tous les autres renseignements et communications fournis au PDME par le requérant seront traités conformément aux principes de la Loi sur l'accès à l'information.

COMMENT FAIRE UNE DEMANDE

Phase I

Une demande d'aide faite au PDME en vertu de la Phase I de la Section F doit comprendre:

- (i) la formule, appelée "Renseignements sur la société" (ci-jointe);
- (ii) les renseignements demandés dans le formulaire "Renseignements supplémentaires requis";
- (iii) la formule "Contribution demandée dans le cadre du PDME" (ci-jointe).

(iv) the relevant information requested under "Additional Information Required" if the applicant did not apply under Phase I, or an update of any information that has changed since Phase I.

Applicants are encouraged to consult the PEMD Office or the nearest ITC/DREE Regional Office (see listing) for guidance in preparing a proposal for assistance.

The application should be submitted to the following address:

Program for Export Market Development (DPS)
Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

BUSINESS OPPORTUNITIES SOURCING SYSTEM (BOSS)

Through BOSS, information is gathered to enable your company and its product or services to be brought to the attention of potential buyers at home and abroad. If you apply for PEMD assistance and have not completed a BOSS questionnaire within the past two years, you should fill out the questionnaire at your earliest convenience.

OTHER PEMD SECTIONS

In addition to Section F, described in this document, the Program for Export Market Development contains the following sections:

- Section A — SPECIFIC PROJECT BIDDING — shares the cost of preparing proposals to bid on foreign contracts. When more than one Canadian firm is competing for the same work, assistance is not normally provided.
- Section B — MARKET IDENTIFICATION — assists in the exploration of new markets for Canadian goods and services.
- Section C — PARTICIPATION IN TRADE FAIRS ABROAD — encourages Canadian companies to exhibit in trade fairs where effective penetration of new markets is likely to result.
- Section D — INVITATIONS TO INCOMING BUYERS — shares the costs of inviting foreign business or government officers, who influence the purchasing decision of their organizations, to visit Canada or an approved location abroad.
- Section E — EXPORT CONSORTIA — assists Canadian companies under Phase I to carry out a study into the feasibility of forming a consortium, and under Phase II to establish and operate a consortium.
- PEMD FOOD — provides special assistance in export market development of agriculture, fisheries and food products.

For further details on these sections, contact the nearest ITC/DREE Regional Office.

ADDITIONAL INFORMATION REQUIRED

In order to provide an overall picture of the project being undertaken, the applicant must provide a description of at least the following (this information must be submitted with your Phase I application and appropriate items updated with your Phase II application):

- The goods and services to be marketed, and their level of Canadian content.
- The target market (geographical, types and sizes of customers sought).
- Level of sales (dollar value) by your firm of these goods and services during each of the past three fiscal years:
 - a) in all export markets (please identify);
 - b) in the target market.
- Any marketing activities undertaken and success experienced by the company in the target market during the last three fiscal years. Include total sales of any of the company's products and services for each of the last three fiscal years.
- All PEMD applications by the firm approved during the past fiscal year.
- Preliminary indications of why it may be advantageous to establish facilities abroad for sustained activity in this particular export market.

Les requérants sont encouragés à communiquer avec le bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce et de l'Expansion économique régionale (MIC-MEER) afin de recevoir des conseils dans la préparation de leur demande (voir la liste).

La demande doit être soumise au bureau régional du MIC-MEER le plus proche.

Phase II

Les entreprises qui cherchent de l'aide en vertu de la Phase II doivent remplir une nouvelle demande même si elles ont déjà reçu des subventions en vertu de la Phase I. La demande doit inclure:

- (i) la formule, appelée "Renseignements sur la société" (ci-jointe);
- (ii) une copie du plan de pénétration sur le marché (les requérants doivent présenter leur plan selon la formule approuvée par le Ministère, même si le plan n'a pas été subventionnée par celui-ci; reportez-vous à l'"Étude du marché et proposition");
- (iii) une ventilation de la contribution annuelle demandée au PDME, pour une période n'excédant pas trois ans (voir "Contribution demandée dans le cadre du PDME");
- (iv) les renseignements les plus récents relatifs à la demande "Renseignements supplémentaires requis" si ces renseignements ont changé depuis la phase I ou si la phase I du projet n'a pas entraîné de l'aide du PDME.

Les requérants sont encouragés à communiquer avec le bureau du PDME ou le bureau régional du MIC-MEER le plus proche (voir la liste) afin de recevoir des conseils dans la préparation de leur demande.

La demande doit être envoyée à l'adresse suivante:

Programme de développement des marchés d'exportation (DPS)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

SYSTÈME DE REPÉRAGE DES DÉBOUCHÉS (SRD)

Par le SRD, des renseignements sont recueillis pour aider votre société à attirer l'attention des acheteurs éventuels canadiens et étrangers sur ses produits ou services. Si vous demandez une aide du PDME et si vous n'avez pas rempli un questionnaire du SRD au cours des deux dernières années, le Ministère vous demandera de remplir le questionnaire le plus tôt possible.

AUTRES SECTIONS DU PROGRAMME

En plus de la Section F décrite ici, le Programme de développement des marchés d'exportation comporte les sections suivantes:

- Section A — APPELS D'OFFRES POUR DES PRODUITS PARTICULIERS: partage les coûts de rédaction de soumissions pour l'obtention de contrats à l'étranger. Lorsque plusieurs entreprises canadiennes se font concurrence pour le même travail, l'aide n'est habituellement pas accordée.
- Section B — VOYAGES D'EXPLORATION DES MARCHÉS: aide à explorer de nouveaux marchés pour les biens et services canadiens.
- Section C — PARTICIPATION AUX FOIRES COMMERCIALES ÉTRANGÈRES: encourage les entreprises canadiennes à exposer leurs produits dans des foires commerciales lorsqu'il en résultera une pénétration réelle des nouveaux marchés.
- Section D — ACCUEIL D'ACHETEURS ÉTRANGERS: partage le coût afférent à la venue, au Canada ou à un endroit approuvé à l'étranger, d'hommes d'affaires ou de représentants gouvernementaux étrangers qui influencent les politiques d'achat de leurs organismes.
- Section E — CONSORTIUMS D'EXPORTATION: en vertu de la phase I, aide les entreprises canadiennes à étudier la possibilité de créer un consortium et, en vertu de la phase II, à créer et à exploiter un consortium.

PDME ALIMENTATION: aide au développement des marchés d'exportation des produits de l'agriculture, de la pêche et de l'alimentation.

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces sections, veuillez communiquer avec le bureau régional du MIC-MEER le plus près.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES REQUIS

Afin de nous donner une idée d'ensemble du projet en cours, le requérant est prié de nous fournir les renseignements sui-

COMPANY DATA
PEMD SECTION "F"

- Information supplied will be treated in accordance with the Access to Information Act
- DO NOT USE SHADED AREAS

RENSEIGNEMENTS SUR LA SOCIÉTÉ
PDME SECTION "F"

- Les renseignements fournis seront traités conformément à la Loi sur l'accès à l'information
- NE RIEN INSCRIRE DANS LES CASES OMBRAGÉES

Effective Date Year/Année	Date d'entrée en vigueur M D/J	Project Number Numéro du projet	Consortium	Phase	Activity Expiry Date/Fin de la période de l'activité Year/Année M D/J	Evaluating Unit	Secteur responsable	Project Officer — Agent de projet
1 9					1 9			

☐ PHASE I (Market Study — Étude du marché)

☐ OR — OU PHASE II (Implementation of Market Plan — Mise en oeuvre du plan)

☐

PHASES I AND II REQUIRE SEPARATE APPLICATIONS — IL FAUT PRÉSENTER DES DEMANDES SÉPARÉES POUR LES PHASES I ET II

1. Company Name — Nom de l'entreprise	Co. CODE de l'entreprise

2. Address — Adresse	3. Mailing Address (if different) Adresse postale (si différente)
Postal CODE postal	Postal CODE postal

4. Area code and telephone no. Indicatif rég. et n° de téléphone	5. Telex no. — N° de télex	6. Name and title of company contact — Nom et titre du représentant de la société

7. Legal status of company — Statut légal de la société	
<input type="checkbox"/> Incorporated company — Société constituée	<input type="checkbox"/> Firm of professionals (unincorporated) Société de service (non constituée)
<input type="checkbox"/> Partnership of incorporated companies or firms of professionals Société constituée ou société de service en nom collectif	<input type="checkbox"/> Other (specify) — Autre (préciser):

8. First year of operation in Canada: Première année d'exploitation au Canada:	9. No. of years exporting: Nombre d'années de ventes à l'exportation:

10. Line of business — Type d'entreprise		
<input type="checkbox"/> Manufacturer — Fabricant	<input type="checkbox"/> Engineer — Ingénieur	<input type="checkbox"/> Agent/Representative — Agent/Représentant
<input type="checkbox"/> Trading Company — Société de commerce	<input type="checkbox"/> Contractor — Entrepreneur	<input type="checkbox"/> Other (specify) — Autre (préciser):

Provide the following information for the last three fiscal years and attach financial statement for last year (audited if possible).

Fournir les renseignements suivants pour les trois derniers exercices financiers et joindre un état financier pour le dernier exercice (vérifié si possible).

Note: If you have done any business with the Canadian International Development Agency (CIDA) include these revenues in item 12.

Note: Si vous avez obtenu des contrats de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) incluez ces revenus à la question 12.

	Last Fiscal Year Ending:/Dernier exercice financier se terminant: Y/A M D/J	Previous Fiscal Year Avant-dernier exercice financier	Preceding Fiscal Year Exercice financier précédent
11. Annual Domestic Sales (revenues) / Ventes nationales annuelles (recettes)	\$.00	\$.00	\$.00
12. Annual Export Sales (revenues) / Exportations annuelles (recettes)	\$.00	\$.00	\$.00
13. Working Capital (current assets — current liab.) / Fonds de roulement (actif courant — passif courant)	\$.00	\$.00	\$.00
14. Net Worth (see definition below) / Valeur nette (voir définition plus bas)	\$.00	\$.00	\$.00
15. Net Profit after taxes / Bénéfice net après impôt	\$.00	\$.00	\$.00

16. No. of permanent employees at year end / Nbre d'employés à plein temps à la fin de l'exercice			
---	--	--	--

17. Ownership of company / Propriété de la société	18. a) Does your firm have subsidiaries or a parent company? / Votre société a-t-elle des filiales ou une société mère?	18. b) Name of parent company and head office address / Nom de la société mère et adresse du siège social
Canadian % Canadienne	<input type="checkbox"/> No / Non <input type="checkbox"/> Yes — Complete 18. b)-20. / Oui — Compléter 18. b)-20.	
Other % Autre	<input type="checkbox"/> Omit 18. b)-20. / Omettre 18. b)-20.	
Country — Pays: CODE		Postal CODE postal Co. CODE de l'entreprise

19. If your parent has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership) other than your company, please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) / Si votre société mère a des filiales canadiennes (plus de 50% lui appartenant) autres que votre société, veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)	20. If your firm has Canadian subsidiaries (more than 50 per cent ownership), please list. (If more space is needed, attach a separate sheet) / Si votre société a des filiales canadiennes (plus de 50% lui appartenant), veuillez les énumérer. (Utilisez des pages supplémentaires au besoin)
Subsidiary name / Nom de la filiale	Subsidiary name / Nom de la filiale
1 Co. CODE de l'entreprise	1 Co. CODE de l'entreprise
2	2
3	3
4	4

- 7. A detailed workplan for undertaking Phase I of the proposed project.
- 8. A description of the staff and/or consultant resources which would be used in Phase I.
- 9. A detailed description of the total costs of the Phase I activity showing estimates for each of the individual cost categories (see "Eligible Costs").

MARKET STUDY AND PROPOSAL

This format is to be used for the Market Study and Proposal produced under Phase I, and will also form part of the application for Phase II (see also "How to Apply").

The **Market Study** must include:

- 1. The reasons for selecting the target market that has been identified.
- 2. A full description of the applicant's past and present activity in the market in question, including total sales for each of the past five years and the date of the firm's first sale in that market.
- 3. The present total demand for the specified goods and services in the target market.
- 4. Projections of total demand for the goods and services in the target market for each of the next six fiscal years.
- 5. The applicant's anticipated share of the target market for each of the next six years (state projected sales in percentages).
- 6. The suitability of the company's products or services in relation to market requirements.
- 7. A description of the main competitors in the target market, their products and services, their respective market shares and an analysis of their competitive strengths.

The **Proposal** must include the company's interpretation of the findings of the market study, and its proposal for implementing them. In particular, the proposal should consist of at least the following:

- 1. The activities which the applicant will undertake to achieve the expected volume of sales, and the annual cost of these activities. Generally this will take the form of a three to five-year marketing plan.
- 2. The revenue which will be produced by the marketing activity over a six-year period, and an analysis of the level of sales necessary for the marketing effort to become self-sustaining.
- 3. The benefits to Canada in terms of employment, profit, purchase of Canadian equipment and supplies from Canadian suppliers, subcontracts with Canadian companies and other increased manufacturing activities in Canada.

The market study and proposal should include an Executive Summary which concisely presents the information requested above.

vants (à soumettre en même temps que la demande dans le cadre de la Phase I. Les renseignements appropriés et mis à jour devront accompagner la demande dans le cadre de la Phase II):

- 1. Les biens et services qui seront commercialisés, ainsi que leur niveau de contenu canadien.
- 2. Le marché visé (lieu, type de marché, taille de la clientèle).
- 3. Le chiffre d'affaires (en dollars) réalisé par la société au cours au cours des trois derniers exercices financiers sur la vente de ces biens et services:
 - a) sur l'ensemble des marchés d'exportation (à préciser);
 - b) sur le marché visé.
- 4. Tous les efforts faits par la société au cours des trois derniers exercices financiers en vue de commercialiser ces biens et services sur le marché visé, ainsi que les résultats obtenus. Préciser le chiffre total d'affaires réalisé par la société sur la vente de produits et services au cours de chacun des trois derniers exercices financiers.
- 5. Toutes les demandes d'aide faites par la société dans le cadre du PDME et approuvées, au cours du dernier exercice financier.
- 6. Des indications préliminaires précisant pourquoi il serait avantageux d'établir des installations à l'étranger pour maintenir des activités sur ce marché d'exportation précis.
- 7. Un plan de travail détaillé pour l'exécution de la Phase I du projet proposé.
- 8. Une description des ressources en matière de personnel ou d'experts-conseils qui seraient utilisées au cours de la Phase I.
- 9. Une description détaillée des frais de la Phase I, et une estimation de la contribution demandée dans le cadre du PDME. La description doit comprendre des estimations pour chaque catégorie de frais (voir "Frais admissibles").

ÉTUDE DU MARCHÉ ET PROPOSITION

Modèle à suivre pour la présentation de l'étude de marché et de la proposition dans le cadre de la Phase I. Devra également accompagner la demande dans le cadre de la Phase II (voir "Comment faire une demande").

L'étude du marché doit comporter les éléments suivants:

- 1. Les raisons qui ont entraîné le choix du marché visé.
- 2. Une description complète des activités passées et présentes de la société requérante sur le marché concerné, y compris le chiffre d'affaires pour chacune des cinq dernières années et la date de la première vente réalisée par la société sur ce marché.
- 3. La demande globale actuelle des produits et services spécifiés.
- 4. Les prévisions en ce qui concerne la demande globale de biens et de services que devrait enregistrer le marché visé au cours de chacun des six exercices financiers à venir.
- 5. La part du marché que la société espère acquérir au cours de chacun des six exercices financiers suivants. (Donnez les projections de ventes en pourcentage.)
- 6. La pertinence des produits ou services de la société par rapport aux besoins du marché.
- 7. Une liste des principaux concurrents au sein du marché visé, une description de leurs produits et services, une indication de leur part respective du marché, ainsi qu'une analyse de leur position concurrentielle.

Le requérant doit dire dans **la proposition** comment la société interprète les conclusions qui ressortent de l'étude du marché et ce qu'elle propose en vue de les mettre à profit. La proposition doit inclure notamment les renseignements suivants:

- 1. Les activités que la société entreprendra afin d'atteindre le chiffre d'affaires anticipé, et le coût annuel de ces activités. En général, il s'agira d'un plan de commercialisation d'une durée de trois à cinq ans.
- 2. Les recettes qui seront engendrées par la commercialisation sur une période de six ans, et une analyse du chiffre d'affaires à réaliser pour que les efforts de commercialisation soient rentables.
- 3. Les avantages pour le Canada en termes d'emplois, de bénéfices, d'achats de matériel et d'approvisionnements canadiens chez des fournisseurs canadiens, de contrats de sous-traitance avec des compagnies canadiennes et d'accroissement d'autres activités de fabrication au Canada.

L'étude de marché et la proposition doivent inclure un sommaire présentant de façon concise les renseignements demandés ci-dessus.

REGIONAL OFFICES IN CANADA

If you have not previously marketed abroad, contact any regional trade officer of the DEPARTMENT OF INDUSTRY, TRADE AND COMMERCE/REGIONAL ECONOMIC EXPANSION at the addresses listed below:

Newfoundland and Labrador

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Telex: 016-4749

Nova Scotia

Queen Square
45 Alderney Drive, 11th Floor
P.O. Box 1320
Dartmouth, Nova Scotia
B2Y 4B9
Tel: (902) 426-3458
Telex: 019-22525

New Brunswick

590 Brunswick Street
P.O. Box 578
Fredericton, New Brunswick
E3B 5A6
Tel: (506) 452-3103
Telex: 014-46140

Prince Edward Island

134 Kent Street, Suite 400
Confederation Court Mall
P.O. Box 1115
Charlottetown, Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Telex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, Place Victoria
43^e étage
Case postale 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185
Telex: 055-60768

Ontario

P.O. Box 98
1 First Canadian Place
Suite 4840
Toronto, Ontario
M5X 1B1
Tel: (416) 365-3737
Telex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185 Carlton Street
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 949-2381
Telex: 07-57624

Saskatchewan

Bessborough Tower
Room 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 3G8
Tel: (306) 665-4343
Telex: 074-2742

Alberta and Northwest Territories

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 — 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944
Telex: 037-2762

British Columbia and Yukon

P.O. Box 49178
Bentall Centre, Tower IV, Suite 1101
1055 Dunsmuir Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1K8
Tel: (604) 666-1434
Telex: 045-1191

BUREAUX RÉGIONAUX AU CANADA

Si vous n'avez jamais fait d'affaires à l'étranger, vous pouvez vous renseigner auprès d'un agent régional du MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE ET DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE, à l'un des bureaux énumérés ci-dessous:

Terre-Neuve et Labrador

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
C.P. 8950
Saint-Jean (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél.: (709) 772-5511
Télex: 016-4749

Nouvelle-Écosse

Queen Square
45 Alderney Drive, 11^e étage
C.P. 1320
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)
B2Y 4B9
Tél.: (902) 426-3458
Télex: 019-22525

Nouveau-Brunswick

590, rue Brunswick
C.P. 578
Fredericton (Nouveau-Brunswick)
E3B 5A6
Tél.: (506) 452-3103
Télex: 014-46140

Île-du-Prince-Édouard

134, rue Kent
Bureau 400
Confederation Court Mall
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél.: (902) 566-7400
Télex: 014-44129

Québec

Tour de la Bourse
800, Place Victoria
43^e étage
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél.: (514) 283-8185
Télex: 055-60768

Ontario

1 First Canadian Place, pièce 4840
C.P. 98
Toronto (Ontario)
M5X 1B1
Tél.: (416) 365-3737
Télex: 065-24378

Manitoba

400-3 Lakeview Square
185, rue Carlton
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél.: (204) 949-2381
Télex: 07-57624

Saskatchewan

Bessborough Tower
Bureau 814
601 Spadina Crescent East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 3G8
Tél.: (306) 665-4343
Télex: 074-2742

Alberta et Territoires du Nord-Ouest

Cornerpoint Building, pièce 505
10179, 105^e Rue
Edmonton (Alberta)
T5J S3S
Tél.: (403) 420-2944
Télex: 037-2762

Colombie-Britannique et Yukon

Bentall Centre, Tower IV, pièce 1101
1055, rue Dunsmuir
C.P. 49178
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1K8
Tél.: (604) 666-1434
Télex: 045-1191

3 1761 11552552 9

0 78787 67511 7